

**UNIVERSIDAD DEL ACONCAGUA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y JURIDICAS  
CONTADOR PUBLICO NACIONAL**

**Alumno: Juan Cruz Vergara Pallas  
Año de cursado: 2009  
Profesor: Osvaldo Driban  
Tema: Leasing Financiero  
Lugar y fecha: Ciudad de Mendoza Julio de 2010**

**LEASING FINANCIERO**

**“TRATAMIENTO CONTABLE E IMPOSITIVO EN LA REPUBLICA  
ARGENTINA”**

# **INDICE ANALITICO**

<b>INTRODUCCION</b>	6
I. Tema	6
II. Objetivos	6
<b>DESARROLLO</b>	7
<b>CAPITULO I</b>	7
1. Tratamiento legal del leasing en la Republica Argentina	7
1.1. Origen del contrato	7
1.1.1. Ley N ° 19.063	8
1.1.2. Decreto – Ley 31.130	8
1.1.3. Ley N ° 21.526	8
1.1.4. Ley N ° 24.441	8
1.2. Legislación Actual. Ley N ° 25.248.	9
1.2.1. Concepto. Opción de Compra	9
1.2.2. Objeto	10
1.2.3. Dador	11
1.2.4. Tomador	12
1.2.5. Canon	12
1.2.6. Transmisión de dominio	13
1.2.7. Forma e Inscripción	13
1.2.8. Caracteres del contrato	14
1.2.9. Ley 24.441 vs. Ley 25.548. Elementos configurativos	15
1.3. Financiación tradicional	17
1.4. Leasing Financiero vs. Financiación Tradicional	17
<b>CAPITULO II</b>	19
2. Tratamiento contable del contrato de Leasing	19
2.1. Introducción	19
2.2. Requisitos de la información contable	19
2.3. Oportunidad de presentación de la información	21
2.4. Modelo contable	22
2.5. Arrendamiento Financiero	23
2.5.1. Concepto y definición	24
2.5.2. Clasificación de los arrendamientos	24
2.5.2.1. Arrendamiento operativo	25
2.5.2.2. Clasificación de un arrendamiento como financiero	25
2.5.3. Arrendamiento financiero vs. Arrendamiento operativo	26
2.5.4. Definiciones contables específicas	26
2.5.5. Análisis de la tasa de interés implícita a utilizar en arrendamientos financieros	30
2.5.6. Cálculo del valor actual	31
2.5.7. Ciclo Contable	32
2.5.8. Contabilización de arrendamientos financieros	33
2.5.8.1. Contabilidad del arrendador	33
2.5.8.2. Contabilidad del arrendatario	34

2.5.9. Modificaciones contractuales	35
2.5.10. Venta acompañada	35
2.5.11. Exposición del arrendamiento financiero	36
2.5.11.1. Información general a presentar	36
2.5.11.2. Información a presentar por arrendatarios	37
2.5.11.3. Información a presentar por arrendadores	37
2.5.12. Dispensas de información a presentar en relación con contratos de arrendamientos para entes pequeños	37
2.6. Financiación Tradicional	38

### **CAPITULO III** 41

3. Tratamiento Impositivo del Leasing Financiero	41
3.1. Antecedentes	41
3.2. Decreto reglamentario 1.038/00	42
3.3. Impuesto a las ganancias (I.G.)	42
3.3.1. Contratos asimilados a operaciones financieras	43
3.3.1.1. Decreto 1.352	47
3.3.1.2. Tratamiento de las partes	47
3.3.1.3. Deducción de intereses	48
3.3.2. Contratos asimilados a operaciones de locación: Tratamiento de las partes	48
3.3.3. Contratos asimilados a operaciones de compraventa: Tratamiento de las partes	52
3.3.4. Cuadro de Impuesto a las Ganancias	54
3.4. Impuesto al valor agregado (I.V.A.)	55
3.4.1. Contratos de leasing que tengan por objeto cosas muebles: Leasing sobre rodados	56
3.4.2. Contratos de leasing que tengan por objeto cosas inmuebles	57
3.4.3. Cuadro resumen de I.V.A.	59
3.4.4. Cuestiones particulares del I.V.A.	59
3.4.4.1. Cómputo anticipado del debito fiscal: Régimen opcional	60
3.4.4.2. Exención de intereses	61
3.4.4.3. Régimen de financiamiento del impuesto al valor agregado	62
3.5. Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (I.G.M.P.): Tratamiento de las partes	63

### **CAPITULO IV** 66

4. Tratamiento Financiero del Contrato de Leasing	66
4.1. Introducción	66
4.2. Análisis de financiamiento	67
4.3. Características a analizar de una alternativa de financiamiento	69
4.4. Criterios de Evaluación de Proyectos: Cuadro de evolución financiera	74
4.5. El Leasing desde su función económica	74
4.6. Principales ventajas financieras y de gestión	76
4.7. Cuadro de Ventajas y Desventajas del Leasing	77

### **CAPITULO V** 78

5. Desarrollo Práctico del contrato de leasing	78
5.1 Información para el análisis	78
5.2. Tratamiento Contable: Desarrollo práctico	79

5.2.1. Arrendamiento Financiero	79
5.2.1.1. Determinación de la tasa de interés a aplicar	80
5.2.1.1.1. Valor residual no garantizado	80
5.2.1.1.2. Determinación de la tasa mediante método prueba y error	80
5.2.1.1.3. Cálculo del valor actual de las cuotas y opción de compra	81
5.2.1.2. Medición inicial del arrendamiento	81
5.2.1.2.1. Valor a considerar como alta del bien adquirido	81
5.2.1.2.2. Cálculo del total del	
pasivo	82
5.2.1.2.3. Reconocimiento contable inicial	82
5.2.1.3. Esquema de devengamiento de intereses	83
5.2.1.4. Depreciación del bien de uso	84
5.2.1.5. Nota de plazos exigida por RT 9	84
5.2.2. Financiación Tradicional	85
5.2.2.1. Medición inicial de cuentas por pagar	85
5.2.2.1.1. Valor del alta contable del bien	85
5.2.2.1.2. Cálculo del total del	
pasivo	85
5.2.2.1.3. Reconocimiento contable inicial	85
5.2.2.2. Esquema de devengamiento de intereses	86
5.2.2.3. Depreciación del bien de uso	88
5.2.2.4. Nota de plazos exigida por RT 9	88
5.3. Tratamiento Impositivo	89
5.3.1. Impuesto a las Ganancias.	89
5.3.1.1. Bienes adquiridos mediante contrato de Leasing	89
5.3.1.1.1. Contratos asimilados a operaciones financieras.	89
5.3.1.1.1.1. Tratamiento del	
tomador	90
5.3.1.1.1.2. Deducción de intereses	91
5.3.1.1.1.3. Contratos asimilados a operaciones de locación.	91
5.3.1.1.1.4. Tratamiento del	
tomador	91
5.3.1.1.2. Contratos asimilados a operaciones de compra -	
venta.	92
5.3.1.2. Bienes adquiridos mediante financiación tradicional	93
5.3.1.3. Medición de Beneficios	93
5.3.2. Impuesto al Valor Agregado.	94
5.3.2.1. Bienes adquiridos mediante contrato de Leasing	94
5.3.2.2. Bienes adquiridos mediante financiación tradicional: I.V.A. para los C.F.I.	95
5.3.3. Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta	97
5.3.3.1. Bienes adquiridos mediante contrato de Leasing	97
5.3.3.2. Bienes adquiridos mediante financiación tradicional	98
5.3.3.3. Medición de Beneficios	98
<b>CONCLUSION</b>	<b>99</b>
<b>INDICE BIBLIOGRAFICO</b>	<b>102</b>

# **INTRODUCCION**

## **I. Tema**

El tema elegido para el presente trabajo de investigación es referido al Leasing Financiero: Tratamiento Contable e Impositivo en la República Argentina.

## **II. Objetivos**

### **Objetivos Generales**

- ◆ Brindar una orientación contable e impositiva a las organizaciones sobre la figura del Leasing Financiero como alternativa de financiación al momento de adquirir bienes.

### **Objetivos Específicos**

- ◆ Desarrollar el tratamiento contable del leasing financiero, que permita una adecuada comprensión de los pronunciamientos en la resolución técnica n ° 18, en su sección 4 (Desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular) de las normas contables profesionales emitidas por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE).
- ◆ Explicar el aspecto impositivo que encuadra sobre el leasing financiero, de manera detallada de acuerdo a la normativa fiscal vigente, según el decreto reglamentario 1038/00.
- ◆ Realizar un análisis financiero sobre las ventajas y desventajas que puede llegar a presentar una compra a través de la figura del leasing financiero con respecto de una financiación tradicional.

# **DESARROLLO**

## **CAPITULO I**

El contenido teórico permitirá desarrollar y explicar las diferentes variables que forman parte del tratamiento contable e impositivo del leasing financiero en la República Argentina.

Dicho sustento posibilitará llevar a cabo un análisis sobre la conveniencia de financiamiento a través de la figura jurídica del contrato de leasing con respecto a otras alternativas de financiación, dependiendo principalmente, del tipo de bien que pretenda ser financiado, la naturaleza de la operación y la conveniencia de las partes que intervienen en la misma.

### **1. Tratamiento Legal del Leasing en la República Argentina**

#### **1.1. Origen del Contrato**

El origen contemporáneo del contrato de leasing financiero se ubica en la década de los años cincuenta, en las actividades del empresario norteamericano Dyas Power Boothe, quien había recibido un importante pedido para abastecer de alimentos enlatados al ejército de los Estados Unidos y no contaba en esa oportunidad con la capacidad instalada para cumplir dicho requerimiento.

A tal fin, Boothe solicitó a una compañía que comprase el equipo que necesitaba para poder satisfacer el pedido encomendado y que se lo entregara en uso durante un cierto tiempo a cambio del pago de una cuota periódica. A partir de la utilidad que esta modalidad de financiación tuvo para el empresario, decidió crear la *United Status Leasing Corporation*.

Dos años después, en 1954, se retiró de la sociedad y fundó una nueva organización denominada *Boothe Leasing Corp.*, cuyo capital inicial fue de 400.000 dólares, logrando rápidamente contar con 2.700 clientes y 66 millones de dólares en contratos otorgados<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> N. Malumián, A. G. Diplotti, P. Gutierrez, **Leasing. Análisis Legal, Fiscal y Contable**, (Buenos Aires, La Ley, 2000). p. 5.

Esta operatoria fue difundida por todo el mundo, siendo Gran Bretaña el primer país europeo que practicó este tipo de contrato. Brasil, se consagró como el primer país latinoamericano en aplicar esta modalidad de contratación (1974).

#### 1.1.1. Ley N ° 19.063

La ley 19.063, Carta Orgánica del Banco Nacional de Desarrollo, menciona al contrato de leasing, destacando la norma que autorizaba al citado banco para adquirir bienes de capital, tecnología, y patentes para su locación o venta por opción.

#### 1.1.2. Decreto – Ley 31.130

El decreto-ley 31.130 (1957) autorizaba al Banco Industrial a “comprar maquinarias y otros elementos necesarios a la minería para su venta o arrendamiento”.

#### 1.1.3. Ley N ° 21.526

La ley actualmente vigente de Entidades Financieras N ° 21.526 permite a las mismas “operar bajo esta modalidad con más amplitud y, adquirir inmuebles, aunque no sea para uso propio, lo que abrió la posibilidad del leasing inmobiliario”<sup>2</sup>.

#### 1.1.4. Ley N ° 24.441

La primera regulación específica del contrato de leasing fue la contenida en la ley 24.441 de Financiamiento de la Vivienda y de la Construcción publicada en 1955, que generó un marco legal y nominó al contrato de leasing. Dicho régimen tenía únicamente como objeto del contrato a cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de locarlas al tomador<sup>3</sup>.

La normativa establecía la restricción de que no se podía realizar leasing de cosas muebles que no hubiesen sido compradas especialmente para este fin. Señalaba al contrato de leasing como aquel contrato de locación de cosas al que se le agregara una opción de compra.

---

<sup>2</sup> Lorenzetti, Ricardo Luis, **Tratado de los contratos**, Tomo I, (Buenos Aires, Rubinzal Culzoni, 1999), p.506.

<sup>3</sup> Ibidem., p. 128.

Determinaba que el dador debía ser una entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto la realización de estos contratos, o un fabricante o importador de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios agropecuarios o actividades profesionales que el tomador utilice exclusivamente con esta finalidad.

El canon debía ser fijado considerando la amortización de la cosa, conforme a los criterios de contabilidad generalmente aceptados y que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella.

## 1.2. Legislación Actual. Ley N ° 25.248.

A partir de la recepción de los aportes de la doctrina, se deroga la ley N ° 24.441 y se sanciona la ley N ° 25.248, que regula en la actualidad este tipo de contratos.

### 1.2.1. Concepto. Opción de Compra

La ley de Contrato de Leasing define que “el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”<sup>4</sup>. El monto y periodicidad del canon es determinado convencionalmente entre las partes.

El actual régimen legal establece que el precio del ejercicio de la opción de compra, debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas <sup>5</sup>.

Esta opción se podrá ejercer por el tomador a partir de la fecha en que se hayan pagado las  $\frac{3}{4}$  partes del canon total estipulado.

La ley no especifica la posibilidad de cobrar un cargo en el caso de pre-cancelación del leasing por medio de la opción de compra, por lo que es facultativo para las partes acordar tal situación.

Una vez ejercida la opción, queda formalizado entre las partes un contrato de compraventa, con la particularidad de que la cosa ya se encuentra en poder del adquirente, produciéndose la transmisión del dominio<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> **Ley Nacional 25.248**, Contrato de Leasing, 2000, Cap. 1 Art. 1.

<sup>5</sup> G. Tapia, C. Ariganello, C. Albornoz, D. Tyburec, **Leasing Análisis Financiero, Aspectos Operativos**, (Buenos Aires, Errepar, 2002), p. 13.

Ni el anterior régimen ni el actual explicitan la forma de manifestar el ejercicio de la opción de compra, razón por la cual solamente se podría exigir que sea realizada por un medio fehaciente antes de vencido el plazo. Si nada se dice por parte del tomador, se interpreta que la opción de compra no fue ejercida.

Al celebrar el contrato, las partes podrán convenir que juntamente con la opción de compra, se pueda optar por la posibilidad de prorrogar el contrato, a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio<sup>7</sup>.

### 1.2.2. Objeto

Pueden ser objeto del contrato, según el artículo 2 de la Ley de Leasing, las cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing. El bien objeto del contrato puede:

- a) Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador;
- b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste;
- c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado;
- d) Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador;
- e) Adquirido por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad;
- f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.

De la interpretación del artículo citado, se deduce que no existe en la actualidad restricción alguna en relación con el objeto del contrato independientemente de la necesidad de tener un título jurídico adecuado que permite realizar una operación que consiste en tomar un bien en leasing y otorgarlo en subleasing sin haber adquirido la propiedad del mismo. De

---

<sup>6</sup> Ibidem, p. 13.

<sup>7</sup> Ibidem, p. 13.

esta forma, la sociedad de leasing que otorga un bien mediante esta figura a un usuario final, puede a su vez, financiarse por medio de este contrato con el proveedor del bien.

La Ley de Leasing sostiene que el tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él.

Los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, salvo convención en contrario<sup>8</sup>. Dicho apartado, aclara que el tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, salvo pacto en contrario y que en ningún caso el arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador.

### 1.2.3. Dador

La normativa vigente no se restringe a entidades financieras comprendidas en la ley 21.526 de sociedades con objeto especial, ni importadores ni fabricantes. Actualmente, puede ser dador cualquier sujeto con capacidad legal para contratar, incluso sujetos domiciliados en el exterior.

El dador frente a la realización de una operación de leasing, tiene las siguientes obligaciones y derechos:

<b>Deberes</b>	<b>Derechos</b>
- Entrega del bien	- Cobro del cánon
- Cuando es propietario del bien con anterioridad a la fecha del contrato, o es el fabricante, importador o vendedor o constructor, deberá responsabilizarse por la entrega y los vicios ocultos que pueda poseer el bien.	- Cobro del precio por la opción de compra, de corresponder
- Conservar la cosa en buen estado de uso (salvo que se disponga en el contrato que el bien esté a cargo del tomador).	- Puede librarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega, garantías o vicios de la cosa.
- Garantizar el uso pacífico del inmueble (no puede realizar cambios sobre la cosa arrendada, salvo en los accesorios de ella).	

<sup>8</sup> Op. cit., Cap. 1 Art. 12.

#### 1.2.4. Tomador

La ley no especifica restricciones especiales con respecto a los sujetos que pueden ser tomadores en una operación de leasing. Sólo deben presentar capacidad legal para contratar.

El tomador frente a la realización de una operación de leasing, tiene las siguientes obligaciones y derechos:

<b>Deberes</b>	<b>Derechos</b>
- Pago del canon y del precio de opción, de corresponder.	- Uso y goce del bien
- Debe conservar la cosa en buen estado y responder de todo daño o deterioro que se causare por su culpa o de las personas a su cargo.	- Derecho de opción de compra.
- Restituir la cosa al término del contrato si no se ha ejercido la opción de compra.	- Puede reclamar al vendedor del bien, los derechos que emergen del contrato de compraventa.
- Poner en conocimiento del locador toda usurpación o novedad dañosa a su derecho.	

#### 1.2.5. Canon

El pago que efectúa el tomador por el uso del bien recibe el nombre de canon. Las modalidades de cánones que se pueden pactar en un contrato de leasing financiero son:

- **Canon fijo:** pagos iguales durante la vigencia del contrato, ya sean anticipados o vencidos. Este canon puede modificarse por cambios en las condiciones del mercado, si así lo contemplan las partes.
- **Canon variable:** pagos que varían conforme a las condiciones del mercado o al acuerdo de las partes. La periodicidad depende de lo que se haya pactado y generalmente están ligadas a una tasa de referencia (Ej. la tasa de devaluación).
- **Canon creciente:** pagos que van aumentando en la medida en que se va ejecutando el contrato.

- **Canon decreciente:** pagos que van disminuyendo en la medida en que se va ejecutando el contrato.

La ley actual de leasing disipa cualquier duda al establecer que el monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente, lo que mantiene la consistencia lógica del leasing al considerarlo como una operación financiera que otorga libertad para que las partes fijen la mejor solución de financiación <sup>9</sup>.

#### 1.2.6. Transmisión de dominio

El derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio conforme lo determinado en el contrato<sup>10</sup>.

El dominio se adquiere cumplidos estos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.

#### 1.2.7. Forma e Inscripción

La ley establece que el leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto bienes inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.

A los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto.

Dicha inscripción podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida.

Para que produzca efectos contra terceros desde la fecha de la entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores. Pasado ese término, producirá ese efecto desde que el contrato se presente para su registración.

---

<sup>9</sup> N. Malumián, A. G. Diplotti, P. Gutierrez, Op. cit., p. 57.

<sup>10</sup> Op. cit., Cap. 1 Art. 16.

Si se trata de cosas muebles no registrables o software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se deba poner a disposición del tomador.

En el caso de inmuebles la inscripción se mantiene por el plazo de veinte (20) años; en los demás bienes se mantiene por diez (10) años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

#### 1.2.8. Caracteres del contrato

Se enuncian las principales características del contrato de leasing<sup>11</sup>:

1. Consensual: produce efectos propios desde que las partes manifiestan recíprocamente su consentimiento.
2. Bilateral: según el Art. 1.138 del Código Civil, son aquellos en que las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra.
3. Oneroso: determina que los contratos serán onerosos cuando las ventajas que procuran a una u otra de las partes no le es concedida sino por una prestación que ella le ha hecho, o que se obliga a hacerle.
4. Formal no solemne: el Art. 8 de la actual ley de leasing establece la escritura pública como forma en el caso de contratos sobre inmuebles, buques o aeronaves. Asimismo, en los demás casos, la ley requiere la forma escrita (ya que exige la existencia de algún instrumento).
5. Conmutativo: son aquellos en que “las partes desde el momento de su celebración conocen la importancia y equivalencia económica de las prestaciones otorgadas o a otorgarse con motivo del cumplimiento del contrato”<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Ibidem., p. 21.

<sup>12</sup> Garrido, Roque F. y Zago, Jorge A., **Contratos Civiles y Comerciales**, Parte General, (Buenos Aires, Universidad, 1993), p.79.

6. De trato sucesivo: las obligaciones asumidas por cada parte se cumplen a cada instante, periódicamente y continuamente. El mismo se prolonga necesariamente a través del tiempo.

7. Nominado y típico: la actual ley en vigencia le otorgó nombre al mismo.

#### 1.2.9. Ley 24.441 vs. Ley 25.548. Elementos configurativos del Contrato de Leasing

La ley 25.248 ha modificado sustancialmente el marco legal del leasing, flexibilizando las regulaciones que en este tema disponía la normativa anterior, la ley 24.441 en su título II.

Resulta conveniente reseñar las diferencias que surgen con respecto a la norma derogada, para comprender con mayor claridad los cambios operados por la nueva ley.

	<b>Ley 24.441</b>	<b>Ley 25.548</b>
Sujetos dadores	Entidades financieras. Sociedades que tengan por objeto la realización de contratos de <b>"leasing"</b> . Fabricantes o importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios agropecuarios o actividades profesionales que el tomador utilice exclusivamente con esta finalidad.	No existen limitaciones respecto de quiénes pueden ser sujetos dadores.
Objeto	Cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador, con la finalidad de locarlas al tomador.	Cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en <b>"leasing"</b> .  Se prevé que los servicios accesorios necesarios para el diseño, instalación, puesta en marcha y puesta a disposición del bien entregado en <b>"leasing"</b> formen parte del precio de los cánones.
Canon	El canon debía fijarse teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato.	El precio del canon lo fijan las partes, tanto en el monto como en la periodicidad. Sólo requiere que sea fijado en el contrato o bien para que sea determinable según procedimientos pactados entre las partes.
Opción de compra	Puede ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado la mitad de los periodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieron las partes.	Lo deben fijar en el contrato, o bien establecer un procedimiento para que el mismo sea determinable.

Precio de Opción de Compra	Obligaba a poner un precio de la opción en el momento inicial del contrato, con lo cual debía estimarse el valor residual que tendría el bien en el futuro antes de llegar el momentote ejercicio.	Permite establecer un valor de compra en el momento de finalización del contrato con lo cual se establecerá un precio acorde a lo que vale en el mercado.
Servicios y accesorios	No permitía la que establece la nueva reglamentación.	El precio de los servicios y accesorios necesarios para el diseño, instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing puede integrar el valor de las cánones del mencionado contrato.

La derogada ley 24.441 excluía, entre otros, el leasing sobre intangibles y costos vinculados al transporte, instalación y a los estudios técnicos relativos a la adquisición y puesta en marcha de plantas o maquinarias. La actual normativa amplía el objeto, incorporando a los bienes intangibles (marcas, patentes, modelos industriales, software) como susceptibles de ser dados en leasing, siempre que sean de propiedad del dador o éste tenga la facultad de darlos en locación.

Además, permite dar en leasing bienes "que estén a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él", evidenciando la posibilidad de realizar el subleasing, operatoria restringida con la ley anterior, pues ésta requería que el dador fuese el propietario del bien.

La modificación mencionada, permite financiar el total de los costos de una planta nueva o la ampliación de una existente a partir de un único contrato de leasing simplificando la estructura de financiación, generando una nueva alternativa de estructuración de proyectos.

Otra restricción bajo la normativa anterior se centraba en la prohibición de realizar leasing de cosas muebles que no hubiesen sido comprados especialmente para ese fin. Esta restricción no tenía sentido alguno pues es perfectamente razonable que una empresa que desea desafectar un bien mueble de su actividad lo haga otorgando un contrato de leasing.

### 1.3. Financiación tradicional

La Financiación Tradicional puede definirse como una operación de compra-venta a plazo<sup>13</sup>, por la cual una parte se obliga a transferir a la otra la propiedad de una cosa, y ésta se obliga a recibirla y a pagar por ella un cierto dinero.

<sup>13</sup> Código Civil, Art. 1.323 y cont.

En la compraventa la transmisión del dominio es inmediata sin importar si el precio es pagado en ese acto o con posterioridad, mientras que en el leasing existe potencialidad que recién se hace efectiva al ejercerse la opción.

#### 1.4. Leasing Financiero vs. Financiación Tradicional

El propósito del presente Trabajo Final de Graduación es analizar los diferentes ventajas (desde el punto de vista contable e impositivo) que surgen al adquirir un bien a través de la figura del leasing con respecto a una financiación tradicional.

Se detallan a continuación las principales diferencias que surgen desde la perspectiva legal entre estas figuras:

El contrato de compraventa se encuentra regulado por el Código Civil (Arts. 1323 y ss) siendo aquél por el cual una parte se obliga a transferir a la otra la propiedad de una cosa, y ésta se obliga a recibirla y a pagar por ella un precio cierto en dinero.

De la definición se desprende que la compraventa tiene por objeto principal la transmisión del dominio de la cosa al inicio del contrato. En cambio, el contrato de leasing implica la transmisión del uso y goce del bien pero no de su propiedad sino hasta el ejercicio de la opción de compra y el pago del total del precio. Es, justamente, la comprensión de que el uso y no la propiedad de un bien genera riqueza o bienestar lo que ha expandido el empleo de la figura jurídica del leasing en el mundo.

El hecho de que el pago se realice en cuotas no conlleva una asimilación a la compraventa, ya que la finalidad de las figuras son claramente diferentes. En la compraventa la transmisión del dominio es inmediata sin importar si el precio es pagado en ese acto o con posterioridad, mientras que en el leasing existe potencialidad que recién se hace efectiva al ejercerse la opción.

En el caso de incumplimientos en el contrato de leasing, corresponde la solicitud de devolución del bien realizada por el dador al tomador, sin perjuicio del reclamo de los cánones impagos. Esta solución se contrapone con la correspondiente a la venta en que sólo se puede solicitar el pago de las cuotas incumplidas o cuyo vencimiento haya operado a partir de la aceleración de la caducidad de los plazos.

Una diferencia adicional es que la compraventa sólo puede tener por objeto cosas, es decir, objetos materiales, mientras que el leasing puede además, tener como objeto bienes intangibles, tales como marcas, patentes, entre otros.

## **CAPITULO II**

### **2. Tratamiento Contable del Contrato de Leasing**

#### **2.1. Introducción**

El sistema de información contable permite mostrar las variaciones patrimoniales que se producen en un ente, mediante la aplicación de normas contables que posibilitan la medición de los hechos económicos.

Se define a la contabilidad como la ciencia que tiene como función demostrar la gestión administrativa de un ente, definiendo a la misma como el manejo de personas, bienes y cosas tendientes a la consecución de fines que el ente se ha propuesto, siendo ente todo lo que existe o puede existir<sup>14</sup>.

Los hechos económicos se contabilizan en un sistema de registro con el objetivo de que proporcione información útil para la toma de decisiones de los usuarios de la misma. De este modo, la contabilidad es una fuente de información y control indispensable para el desenvolvimiento de cualquier ente, a los fines de posibilitar la planificación del futuro, la coordinación de las acciones y el control de los objetivos, para que mediante un análisis permanente del curso de los hechos económicos, se puedan corregir los desvíos que la información pone en evidencia<sup>15</sup>.

Las normas contables profesionales emitidas por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, tienen como principio rector el objetivo de brindar información sobre el patrimonio de los entes emisores de los estados contables a una fecha determinada, su evolución económica y financiera durante el período, para facilitar la toma de decisiones económicas.

#### **2.2. Requisitos de la información contable**

Para cumplir con la finalidad propuesta por normas contables, la información debe reunir ciertos requisitos, que deben ser considerados en su conjunto y buscando un equilibrio

---

<sup>14</sup> Consejo Profesional de Ciencias Económicas, **Punto de Partida**, (Córdoba, Séptima Edición, 2006) pag.61.

<sup>15</sup> Consejo Profesional de Ciencias Económicas, **Punto de Partida**, (Córdoba, Séptima Edición, 2006) pag.61.

entre ellos mediante la aplicación del criterio profesional. La información debe reunir para ser útil a los usuarios los siguientes requisitos<sup>16</sup>:

- 1) **Pertinencia:** cuando la información permite confirmar o corregir evaluaciones realizadas o ayudar a los usuarios a aumentar la probabilidad de pronosticar correctamente las consecuencias futuras de los hechos pasados o presentes.
- 2) **Confiabilidad:** consiste en que la información sea creíble para sus usuarios. La misma debe:

- **Aproximarse a la realidad:** que tengan una correspondencia razonable con los fenómenos que pretende describir. Además las operaciones deberán tener sustancia sobre la forma, ya que las operaciones y hechos deben contabilizarse y exponerse basándose en su sustancia y realidad económica. Cuando las formas legales no reflejen adecuadamente los efectos económicos de las transacciones, se debe dar preeminencia a su esencia económica, sin perjuicio de la información de los elementos jurídicos correspondientes.

Para que la información contable se aproxime a la realidad, no debe estar sesgada, deformada para favorecer al ente emisor o para influir la conducta de los usuarios hacia alguna dirección en particular. Para que los estados contables sean neutrales y objetivos, se considera que varios observadores tienen que tener similar independencia de criterio y que si aplican diligentemente las normas contables, arriban a medidas que difieren poco o nada entre sí.

Además, se establece que la información contenida en los estados contables sea completa, y que la omisión de información pertinente y significativa puede convertir a la información presentada en falsa o conducente a error y, por lo tanto, no confiable.

- **Verificarse:** basándose en que la información debería ser susceptible de comprobación por cualquier persona con pericia suficiente.

---

<sup>16</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, **Resolución Técnica**, nro.16 sección 3.1.

- 3) **Sistematicidad:** señalando que la información debe estar orgánicamente ordenada, con base en las reglas contenidas en las normas contables profesionales.
- 4) **Comparabilidad:** estableciendo que sea comparable con otras informaciones, en base a criterios de medición, unidad de medida, etc.
- 5) **Claridad:** determina que la información debe contener un lenguaje preciso, que evite las ambigüedades y que sea fácil de comprender por los usuarios.

### 2.3. Oportunidad de presentación de la información

La información debe suministrarse en tiempo conveniente para los usuarios, de modo tal que tenga la posibilidad de influir en la toma de decisiones. Un retraso indebido en la presentación de la información puede hacerle perder su pertinencia<sup>17</sup>.

Se destaca, que es necesario balancear los beneficios relativos de la presentación oportuna y de la confiabilidad de la información contable. Hay casos en que, para que no pierda su utilidad, la información sobre una transacción o hecho debe ser presentada antes de que todos los aspectos relacionados sean conocidos, lo que deteriora su confiabilidad. Si, en el mismo caso, la presentación se demorase hasta que todos esos aspectos se conociesen, la información suministrada sería altamente confiable, pero de poca utilidad para los usuarios que hubiesen tenido que tomar decisiones en el intervalo.

Para la búsqueda del equilibrio entre relevancia y confiabilidad, debería considerarse cómo se satisfacen mejor las necesidades de toma de decisiones económicas por parte de los usuarios tipo.

---

<sup>17</sup> Ibidem., nro.16 sección 3.2.1.

#### 2.4. Modelo contable<sup>18</sup>

El modelo contable utilizado para la preparación de los estados contables está determinado por los criterios que se resuelva emplear en lo que se refiere a:

- a) la unidad de medida;
- b) los criterios de medición contable;
- c) el capital a mantener (para que exista ganancia).

##### a) Unidad de medida

Los estados contables deben expresarse en moneda homogénea, de poder adquisitivo de la fecha a la cual corresponden. En un contexto de estabilidad monetaria, como moneda homogénea se utilizará la moneda nominal.

##### b) Criterios de medición

Las mediciones contables periódicas de los elementos que cumplen las condiciones para reconocerse en los estados contables, podrían basarse en los siguientes atributos:

- a. de los activos:
  - 1) su costo histórico;
  - 2) su costo de reposición;
  - 3) su valor neto de realización (lo que se obtendría por su venta al contado en una transacción no forzada entre partes independientes menos los costos necesarios para poner al bien en condiciones de ser vendido y los costos ocasionados por ella);
  - 4) su valor de utilización económica (lo que se obtendría por su empleo en la actividad habitual del ente);

---

<sup>18</sup> Ibidem., nro.16 sección 6.

- 5) en el caso de las cuentas por cobrar, su valor actual (el importe descontado del flujo neto de fondos a percibir);
  - 6) en los casos de participaciones en otros activos, el porcentaje de ellas sobre las mediciones contables totales de dichos bienes;
- b. de los pasivos:
- 1) su importe original;
  - 2) su costo de cancelación;
  - 3) su valor actual (el importe descontado del flujo neto de fondos a desembolsar);
  - 4) en los casos de participaciones en otros pasivos, el porcentaje de ellas sobre las mediciones totales de dichos pasivos.

El modelo contable a utilizar debe basarse en los atributos que en cada caso resulten más adecuados para alcanzar los requisitos de la información contable y teniendo en cuenta:

I) el destino más probable de los activos; y

II) la intención y posibilidad de cancelación inmediata de los pasivos.

c) Capital a mantener

Se considera capital a mantener al financiero (el invertido en moneda).

### 2.5. Arrendamiento Financiero

El leasing financiero apunta a cumplir con esta serie de requisitos establecidos por la resolución técnica N° 16 (Marco conceptual de las normas contables profesionales), basándose principalmente en el requisito de realidad económica, es decir, dar preeminencia más a la sustancia de la transacción que a la forma del contrato.

El arrendamiento financiero requiere un tratamiento especial y diferencial en atención a las distintas partes que intervienen en la celebración del contrato. Dicho tratamiento, se

encuentra en la resolución técnica N° 18, sección 4, de acuerdo a normas contables profesionales vigentes.

### 2.5.1. Concepto y definición

La definición contable del arrendamiento financiero establece que es un tipo de arrendamiento que transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado, cuya titularidad pueda ser transferida o no. En contraprestación, el arrendatario se obliga a efectuar uno o más pagos que cubren el valor corriente del activo y las cargas financieras correspondientes<sup>19</sup>. La opción de compra utilizada jurídicamente, según normas contables recibe el tratamiento de una cuota adicional más.

La norma sigue el denominado enfoque de los beneficios y riesgos, según el cual un arrendamiento financiero debe ser contabilizado como una compraventa financiada, cuando el arrendatario asume las principales ventajas y los principales riesgos inherentes a la propiedad del bien arrendado. Tales beneficios pueden estar representados por la expectativa del prometido rendimiento, que es capaz de brindar el bien objeto de leasing, así como una futura ganancia producida por la revalorización o realización del valor residual.

Por el lado de los riesgos se incluye la posibilidad de pérdidas a causa de la capacidad ociosa y la obsolescencia tecnológica. Es así como el arrendatario es quien dispone del bien casi sin limitaciones, paga los impuestos que recaen sobre el mismo, como así también se encarga de sus reparaciones.

### 2.5.2. Clasificación de los arrendamientos

La clasificación de los arrendamientos se basa en el grado en que los riesgos y ventajas que se derivan de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario. Entre tales riesgos se incluyen la posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa y la obsolescencia tecnológica, así como las variaciones en el rendimiento debido a cambios en las condiciones económicas. Las ventajas pueden estar representadas por la expectativa de una operación

---

<sup>19</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.18 sección 4.1.

rentable a lo largo de la vida económica del activo, así como en una ganancia por revalorización o en una realización del valor residual.

Contablemente se distinguen dos tipos de arrendamientos, el financiero y el operativo.

#### 2.5.2.1. Arrendamiento operativo

El arrendamiento operativo especifica que las cuotas que deban pagarse por el uso de un bien bajo un acuerdo de este tipo, deben imputarse a los períodos en que se generen las correspondientes obligaciones. Responde a la figura de un alquiler tradicional, pagando un monto determinado (cuotas) por el uso del activo utilizado. Por lo tanto, el tratamiento contable por la operación debería generar un gasto en el período para el arrendatario y simultáneamente un ingreso para el arrendador.

Se considera que un arrendamiento es operativo cuando no es clasificado como financiero.

#### 2.5.2.2. Clasificación de un arrendamiento como financiero

La resolución técnica n°18 establece diversas situaciones en las que un arrendamiento debería clasificarse como financiero<sup>20</sup>:

- a) el contrato transfiere la propiedad del activo al arrendatario al final del término del arrendamiento;
- b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea lo suficientemente más bajo que el valor corriente esperado a la fecha de ejercicio de la opción, de manera que, al inicio del arrendamiento, sea razonablemente seguro que la opción se ejercerá;
- c) el plazo del arrendamiento cubre la parte principal de la vida económica del activo;
- d) al inicio del arrendamiento el valor descontado de las cuotas mínimas equivale sustancialmente al valor corriente del activo arrendado;
- e) la naturaleza de los activos arrendados hace que sólo el arrendatario pueda utilizarlos sin incorporarles mayores modificaciones;
- f) el arrendatario tiene la posibilidad de resolver el contrato, haciéndose cargo de las pérdidas que tal cancelación motive;

---

<sup>20</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.2.

- g) las ganancias y pérdidas motivadas por las fluctuaciones del valor residual razonable del activo, recaen sobre el arrendatario;
- h) el arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con cuotas sustancialmente menores que las del mercado.

El arrendamiento de terrenos se presume operativo, sin admitir prueba en contrario, cuando el contrato no prevé que la titularidad del activo pase al arrendatario durante su vigencia o a su vencimiento.

Si de la operación analizada, una cumpliera con alguno de los indicios, bastaría para clasificar como financiero el arrendamiento. En caso de no cumplir con los mencionados indicios, indicaría finalmente que se debe calificar el arrendamiento como operativo.

### 2.5.3. Arrendamiento financiero vs. Arrendamiento operativo

Se presenta un cuadro comparativo que detalla las principales diferencias que surgen de ambas figuras:

<b>FACTOR DISTINTIVO</b>	<b>LEASING OPERATIVO</b>	<b>LEASING FINANCIERO</b>
<b>NATURALEZA</b>	LOCACION DE COSAS	FINANCIACION.
<b>QUIEN LO PRACTICA</b>	FABRICANTES, IMPORTADORES.	ENTIDADES FINANCIERAS.
<b>PLAZO</b>	MAS CORTO, SIN RELACION CON LA VIDA UTIL.	MAS LARGO, CON RELACION A LA VIDA UTIL.
<b>CONSERVACION Y MANTENIMIENTO</b>	A CARGO DEL DADOR.	A CARGO DEL TOMADOR.
<b>RENOVACION</b>	HABITUAL.	NO HABITUAL.
<b>EJERCICIO DE LA OPCION DE COMPRA</b>	NO EXISTE	GENERALMETE SE EJERCE LA OPCION
<b>RIESGO OPERACION</b>	DURACION Y ESTADO DEL BIEN.	SOLVENCIA DEL TOMADOR.

### 2.5.4. Definiciones contables específicas

Un aspecto que destaca la norma contable, radica en que presenta definiciones de ciertos términos que permiten obtener una comprensión y conocimiento más detallado del

referido apartado. Los vocablos y expresiones utilizados tienen los significados que se indican a continuación:

1) **Valor corriente:** es la suma de dinero por la cual se puede intercambiar un activo o cancelar una deuda, entre un comprador y un vendedor experimentados, en una transacción libre<sup>21</sup>.

La resolución técnica define a *una transacción libre* como aquella operación no forzada realizada entre partes independientes, en condiciones habituales de negociación<sup>22</sup>.

2) **Vida económica:** es el período estimado, contado desde el comienzo del arrendamiento, a lo largo del cual la empresa espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado<sup>23</sup>.

Adicionalmente, debe considerarse la vida económica de un bien de uso para considerar las depreciaciones que deben ser reconocidas en el tiempo. La norma contable establece diversos aspectos que deben tenerse en cuenta al momento de realizar el cálculo correspondiente<sup>24</sup>:

- a) Su medición contable;
- b) Su naturaleza;
- c) Su fecha de puesta en marcha, que es el momento a partir del cual deben computarse depreciaciones;
- d) Si existen evidencias de pérdida de valor anteriores a la puesta en marcha, caso en el cual debe reconocérselas;
- e) Su capacidad de servicio a ser estimada considerando: el tipo de explotación en que se utiliza el bien, la política de mantenimiento seguida por el ente y la posible obsolescencia del bien debida, por ejemplo, a cambios tecnológicos o en el mercado de los bienes producidos mediante su empleo;

---

<sup>21</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.18 sección 4.1.

<sup>22</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.17 sección 4.3.2.

<sup>23</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.18 sección 4.1.

<sup>24</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.17 sección 5.11.1.2.

- f) La posibilidad de que algunas partes importantes integrantes del bien sufran un desgaste o agotamiento distinto al del resto de sus componentes;
- g) El valor neto de realización que se espera tendrá el bien cuando se agote su capacidad de servicio, lo que implica considerar, en su caso, los costos de desmantelamiento del activo y de la restauración del emplazamiento de los bienes;
- h) La capacidad de servicio del bien ya utilizada debido al desgaste o agotamiento normal;
- i) Los deterioros que pudiere haber sufrido por averías u otras razones.

3) **Tasa de interés implícita en el arrendamiento:** es la tasa de descuento que, al comienzo del arrendamiento, produce la igualdad entre el valor corriente del activo arrendado, y la suma de los valores descontados de las cuotas mínimas por el arrendamiento y el valor residual no garantizado<sup>25</sup>. El mencionado concepto, presenta un apartado particular en el desarrollo del presente trabajo.

4) **Cuotas mínimas<sup>26</sup>:** son los pagos que el arrendatario está obligado a efectuar con motivo del arrendamiento, excluyendo las cuotas contingentes, los servicios, y los impuestos, más:

- ◆ en el caso del arrendatario: todo importe garantizado por él o por alguien relacionado con él;
- ◆ en el caso del arrendador: cualquier valor residual que se le garantice (por el arrendatario, por alguien relacionado con éste, o cualquier tercero independiente);
- ◆ el pago necesario para ejercitar la opción de compra (si el arrendatario posee la opción, a un precio menor que el valor corriente del bien, al momento que la opción se valla a ejercitar).

---

<sup>25</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.1.

<sup>26</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.1.

Analizando el concepto desarrollado, se considera como cuota mínima a todo pago que el arrendatario esté obligado a efectuar, exceptuando las cuotas contingentes, los servicios y los impuestos.

Además debe considerarse como cuota mínima para el arrendatario, todo importe que él o alguien relacionado con él garantice. El arrendador considera a cuota mínima como cualquier valor residual, que asimismo se le garantice, ya sea por el arrendatario, por alguien relacionado con este o por cualquier tercero independiente.

Por último también corresponde considerar como cuota mínima, al pago necesario para ejercitar la opción de compra. Sin embargo es necesario que se adviertan dos cuestiones:

- ◆ Existencia de tal opción, debido a que no todo arrendamiento contable significa la existencia de un contrato de leasing, en el que es esencial la existencia de la opción de compra.
- ◆ Que posea un precio menor que el valor corriente del bien a dicha fecha, esta condición encuentra justificación en la suposición de que si el precio de la opción es inferior al que surge del mercado a esa fecha, existe una alta probabilidad que el arrendatario la ejercerá.

5) **Cuotas contingentes:** son aquéllas cuyos importes no han sido fijados de antemano y se determinan sobre la base de factores distintos al mero paso del tiempo. Las cuotas contingentes son cuotas (cánones para el caso del leasing) sujetas a un hecho futuro y por lo tanto no se pueden conocer de antemano la cuantía a considerar desde el comienzo del arrendamiento<sup>27</sup>.

6) **Valor residual no garantizado:** es la parte del valor residual del activo arrendado, cuya realización no está asegurada o queda garantizada exclusivamente por un tercero relacionado con el arrendador<sup>28</sup>.

La norma presenta una pequeña deficiencia que se identifica en la ausencia de una definición de conceptos como valor residual y valor residual garantizado. Tanto el valor

---

<sup>27</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.1.

<sup>28</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.1.

residual como el valor residual garantizado son factores claves para la determinación de la medición de los activos bajo la figura del leasing financiero.

Del concepto valor residual pareciera, al mero efecto de su cálculo, que el mismo puede ser determinado trayendo de los costos históricos del bien su depreciación acumulada. En este sentido, la medición resultante no representa ni un valor de uso ni un valor de cambio sino la parte no consumida de una medición contable anterior (generalmente un costo) y por lo recién indicado no es acertado el empleo de la voz valor residual para referirse a la medición recién aludida. Sin embargo, es una expresión generalmente aceptada<sup>29</sup>.

De este modo, se puede inferir que el valor residual que refiere la norma pareciera orientarse hacia la estimación de una cantidad a realizar a la terminación de la vida útil de un activo que se deprecia. Por consiguiente, si esta valoración proyectada se efectúa al inicio del arrendamiento considerando que la depreciación del mismo se aproxima a la fecha de la opción, el valor residual del bien y el valor corriente a esa fecha debieran ser, al menos, valores aproximados aún cuando ambos se califican como estimaciones (y consecuente subjetividad) para su cuantificación contable.

#### 2.5.5. Análisis de la tasa de interés implícita a utilizar en arrendamientos financieros

La tasa de interés implícita que se intenta establecer contablemente, no es la tasa del contrato (que suele ser explícita) debido a que la misma, de figurar en el mismo, es altamente probable que se calcule sobre el precio de lista del bien y no sobre el precio de contado (el cual representa el valor corriente a la fecha de cálculo). Dicha apreciación afecta a los flujos de fondos considerados para el cálculo.

La tasa implícita que figura en el contrato es de suma utilidad para la gestión financiera como para el análisis comparativo con otras alternativas de financiación aunque, no sea la tasa perseguida por la resolución técnica. Ello se debe principalmente a que la norma contable limita los flujos de fondos a establecer para el cálculo de la tasa.

De este modo, la definición de la tasa de interés implícita constituye una fórmula para el cálculo de una tasa especial que se requiere a los efectos de la registración contable de los

---

<sup>29</sup> E. Fowler Newton, **Contabilidad Superior**, Tomo I, (Buenos Aires, Macchi, 1995), página 529.

arrendamientos, pero disociada de la estipulada en el contrato y de la tasa interna de retorno del instrumento financiero.

Para poder hallar dicha tasa (generalmente las calculadoras financieras o las planillas de cálculo, la calculan automáticamente) es necesario usar la fórmula del valor actual. Entre los métodos para calcular manualmente la incógnita, los más comunes son el método de prueba y error, como así también el método de interpolación; tanto uno como el otro usan la fórmula del valor actual para obtener la tasa de interés.

#### 2.5.6. Cálculo del valor actual

La resolución técnica número 16 en su sección 6.2 establece entre otros como un criterio de medición de los activos a “el importe descontado del flujo neto de fondos a percibir”, es decir el valor actual. Los libros de texto de contabilidad y finanzas brindan una amplia disponibilidad de derivadas de las fórmulas para determinarlo. Para el caso específico del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos y del valor residual no garantizado, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$VP = \frac{VR + O}{(1 + r)^n} + \frac{A}{r} * \left[ 1 - \frac{1}{(1 + r)^n} \right]$$

Donde:

“VR”: valor residual no garantizado,

“A”: pagos periódicos,

“O”: opción de compra,

“r”: tipo de interés periódico implícito en el arrendamiento, expresado como un decimal,

“n”: número de períodos en los términos de arrendamiento.

#### 2.5.7. Ciclo Contable

Todo contrato trae aparejado el nacimiento de derechos y obligaciones para las partes que deberán ser contabilizadas a fin de dejar constancia de los compromisos asumidos por las

partes que intervienen en la operación. Debido a que en la operatoria de leasing se observan varias etapas, cada una de ellas claramente distinta de la anterior, se enuncian a continuación para su análisis respectivo:

Para el dador (arrendador), la operatoria se divide en las siguientes etapas:

- Compra del bien.
- Suscripción del contrato.
- Entrega del bien.
- Cobro del canon.
- Cobro del valor residual, en el caso que el tomador ejerza la opción de compra.
- Recupero del bien, en caso de que el tomador no ejerza la opción de compra.

Las etapas del tomador (arrendatario) pueden diferenciarse en las siguientes:

- Suscripción del contrato.
- Recepción del bien.
- Pago del canon.
- Pago del valor residual, en el caso que se ejerza la opción de compra.
- Devolución del bien, en el caso que no se ejerza la opción de compra.

### 2.5.8. Contabilización de arrendamientos financieros

#### 2.5.8.1. Contabilidad del arrendador<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.18 sección 4.3.2.1.

Al momento de realizar la contabilización por parte del dador, el arrendamiento financiero, como caso general, debe reconocerse como una cuenta por cobrar, por un importe igual al valor descontado de la suma de:

- a) las cuotas mínimas por el arrendamiento (desde el punto de vista del arrendador); y
- b) cualquier valor residual no garantizado.

Para el cálculo del valor descontado se utilizará la tasa de interés implícita del arrendamiento, definida en el apartado anterior.

La medición del valor residual no garantizado se revisará periódicamente. De producirse su desvalorización permanente, se revisará la distribución de los resultados financieros a lo largo del plazo de arrendamiento y se reconocerá un resultado por cualquier diferencia entre:

- a) la medición original más los resultados financieros devengados, calculados considerando el valor residual anteriormente determinado, y
- b) la medición original más los resultados financieros devengados, calculados considerando el nuevo valor residual.

Si a la fecha del contrato éste cumple con las condiciones indicadoras de que el arrendador transfirió al arrendatario esencialmente todos los beneficios y riesgos del dominio del bien, el arrendador lo contabiliza como un arrendamiento-venta o un arrendamiento financiero.

Cabe aclarar que, el hecho de que se estime la incobrabilidad del arrendamiento no impide clasificarlo como un arrendamiento financiero.

#### 2.5.8.2. Contabilidad del arrendatario

El tomador deberá contabilizar los arrendamientos financieros como una compra financiada, tomando como precio de la transferencia del bien arrendado al importe que sea menor entre<sup>31</sup>:

- a) el establecido para la compra del bien al contado; y
- b) la suma de los valores descontados de las cuotas mínimas del arrendamiento (desde el punto de vista del arrendatario).

Para el cálculo de los valores descontados se utilizará la tasa de interés implícita del arrendamiento. Si el arrendatario no la pudiese determinar, empleará la tasa de interés que debería pagar por incrementar su pasivo<sup>32</sup>.

Claramente, la norma establece que la operatoria del leasing financiero debe ser considerada como una compra financiada, generando un crédito por parte del dador que será cancelado contra los cánones que se vayan devengando en el tiempo. El tomador, por otra parte, registrará el alta del activo otorgado en leasing contra un pasivo, representando el canon, el medio de pago para asumir la obligación correspondiente.

Cada una de las cuotas del arrendamiento ha de ser dividida en dos partes que representan, respectivamente, las cargas financieras y la reducción de la deuda. La carga financiera total ha de ser distribuida entre los ejercicios que constituyen el plazo del arrendamiento, de manera que se obtenga un tipo de interés constante en cada ejercicio sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar.

Cuando un activo haya sido incorporado mediante un arrendamiento financiero y la obtención de su propiedad por parte del arrendatario no sea razonablemente segura, se lo depreciará totalmente a lo largo del plazo del contrato o de su capacidad de servicio, el período que fuere menor<sup>33</sup>.

Si apareciesen nuevas estimaciones (debidamente fundadas) de la capacidad de servicio de los bienes, de su valor recuperable final o de cualquier otro elemento considerado para el cálculo de las depreciaciones, las posteriores a la fecha de exteriorización de tales elementos deberán ser adecuadas a la nueva evidencia<sup>34</sup>.

---

<sup>31</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.18 sección 4.3.1.

<sup>32</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.18 sección 4.3.1.

<sup>33</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.17 sección 5.11.1.2.

<sup>34</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.17 sección 5.11.1.2.

### 2.5.9. Modificaciones contractuales

Cuando se efectúen modificaciones al contrato original que alteren las bases que permitieron clasificar a un arrendamiento como financiero, se considerará que existe un nuevo contrato<sup>35</sup>.

Establece que en caso de modificaciones, debe tratarse como si el contrato anterior no hubiese existido procediendo a reconocer sobre la base de los nuevos elementos el tipo de arrendamiento para el que califica.

La clasificación del arrendamiento se hará en el momento de concluir el acuerdo que da lugar al mismo. Si en algún otro momento el arrendador y el arrendatario acuerdan cambiar las condiciones del contrato, salvo si el cambio fuera para renovarlo, de forma que esta modificación habría dado lugar a una clasificación diferente del arrendamiento, el contrato revisado se considerará un nuevo arrendamiento, hasta su vencimiento. Los cambios en las estimaciones (por ejemplo las que suponen modificaciones en la vida económica o en el valor residual del activo arrendado) o los cambios en otras circunstancias (por ejemplo el impago por parte del arrendatario), no darán lugar a una nueva clasificación del arrendamiento a efectos contables.

### 2.5.10. Venta acompañada

Cuando el arrendamiento sea financiero se presume, sin admitir prueba en contrario, que la operación es un préstamo que el arrendador le realiza al arrendatario, con el activo como garantía. En consecuencia, se mantendrá el activo en la contabilidad del arrendatario y no se reconocerá ningún resultado por la operación de venta<sup>36</sup>.

La diferencia entre el precio de venta y el importe total de las cuotas mínimas se tratará como un costo financiero propio de la operación.

### 2.5.11. Exposición del arrendamiento financiero

La información complementaria, que forma parte integrante de los estados básicos, debe contener todos los datos que, siendo necesarios para la adecuada comprensión de la

---

<sup>35</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.5.

<sup>36</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.6.1.

situación patrimonial y de los resultados del ente, no se encuentren expuestos en el cuerpo de dichos estados<sup>37</sup>.

Las partes obligadas por acuerdos de arrendamientos presentarán en la información complementaria de los estados contables la siguiente información requerida.

#### 2.5.11.1. Información general a presentar<sup>38</sup>

Los arrendadores y los arrendatarios presentarán:

a) una descripción general de las condiciones de los contratos que sean importantes; en el caso de los arrendatarios deberán cubrir como mínimo:

- 1) las bases de determinación de las cuotas contingentes;
- 2) las cláusulas que se hubieren establecido en materia de renovación del contrato, opciones de compra y aumentos de precios;
- 3) las restricciones impuestas por los contratos firmados, como las referidas a distribución de dividendos, endeudamiento, nuevos contratos de arrendamiento etc.;

b) la desagregación por plazo de vencimiento del total de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendatario o del arrendador, según corresponda) y de su valor actual; el arrendador financiero además informará el total de activos por arrendamientos:

- 1) hasta un año desde la fecha de los estados contables;
- 2) a más de un año y hasta cinco;
- 3) a más de cinco años;

c) el total imputado a resultados en el período en concepto de cuotas contingentes.

Los arrendatarios, además, presentarán el importe de las cuotas mínimas a cobrar por contratos de subarrendamientos no susceptibles de cancelación por los subarrendatarios.

#### 2.5.11.2. Información a presentar por arrendatarios

---

<sup>37</sup> Ibidem., nro.8 capítulo VII, sección A.

<sup>38</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.7.1.

Los arrendatarios presentarán una conciliación entre el total de las cuotas mínimas comprometidas a la fecha de los estados contables y su valor actual.

#### 2.5.11.3. Información a presentar por arrendadores<sup>39</sup>

Los arrendadores presentarán:

- a) una conciliación entre el total de activos por arrendamientos y el valor actual de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendador) a la fecha de los estados contables;
- b) los ingresos financieros no devengados;
- c) los valores residuales no garantizados;
- d) la previsión para desvalorización sobre las cuotas mínimas a cobrar.

#### 2.5.12. Dispensas de información a presentar en relación con contratos de arrendamientos para los entes pequeños

Los entes pequeños son aquellos que cumplen con todas las condiciones siguientes:

- a) No hacer oferta pública de sus acciones o títulos de deuda, salvo que sea una empresa pequeña o mediana que lo haga bajo el régimen establecido por el decreto 1.087/93;
- b) No realizar operaciones de capitalización o ahorro ni requerir dineros o valores del público con promesa de prestaciones o beneficios futuros;
- c) No traspasar el límite anual de 6.000.000 de pesos de poder adquisitivo de diciembre de 2001 en concepto de recursos totales (si es un ente sin fines de lucro) o de ventas (en los restantes casos), según el estado de resultados;
- d) No ser una sociedad controlante de o controlada por otra sociedad que incumpla alguna de las condiciones anteriores.

La resolución técnica 17 en su anexo A otorga ciertas dispensas con relación a la información a presentar por entes pequeños que hayan celebrado contratos de arrendamientos, ellas son:

---

<sup>39</sup> Ibidem., nro.18 sección 4.7.2.

a) En relación con todos los contratos de arrendamiento:

- ◆ La desagregación por plazo de vencimiento del total de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendatario o del arrendador, según corresponda) y de su valor actual; el arrendador financiero además informara el total de activos por arrendamiento:

\*hasta un año desde la fecha de los estados contables;

\*a más de un año y hasta cinco;

\*a más de cinco años;

c) En relación con los contratos de arrendamiento financieros:

- ◆ los arrendatarios presentaran una conciliación entre el total de las cuotas mínimas comprometidas a la fecha de los estados contables y su valor actual.
- ◆ Los arrendadores presentaran una conciliación entre el total de activos por arrendamientos y el valor actual de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendador) a la fecha de los estados contables.

## 2.6. Financiación Tradicional

La medición inicial de los pasivos originados en la compra de bienes o servicios será medida con base en los correspondientes precios de compra para operaciones de contado, si existieran operaciones efectivamente basadas en ellos. Si no se presentase esta última condición, el precio de contado será reemplazado por una estimación basada en el valor descontado (a la fecha de la operación) del importe futuro a entregar. A este efecto, se utilizará una tasa de interés que refleje las evaluaciones que el mercado hace del valor tiempo del dinero y de los riesgos específicos de la operación, correspondiente al momento de la medición<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> Ibidem., nro.17 sección 4.5.6.

La resolución técnica n° 17 en su sección 5.14 establece la valuación de los Pasivos en moneda (originados en la compra de bienes o servicios, en refinanciaciones y en transacciones financieras) al cierre.

Para estos pasivos se considerará la posibilidad e intención de cancelación anticipada.

Si el ente no estuviera en condiciones de cancelar el pasivo con anticipación o no tuviera la intención de hacerlo, su medición contable se efectuará considerando:

- a) la medición original del pasivo;
- b) la porción devengada de cualquier diferencia entre ella y la suma de los importes a pagar a sus vencimientos, calculada exponencialmente con la tasa determinada al momento de la medición inicial sobre la base de ésta y de las condiciones oportunamente pactadas;
- c) los pagos efectuados.

Esta medición podrá obtenerse mediante el cálculo del valor descontado de los flujos de fondos que originará el pasivo, utilizando la tasa determinada al momento de la medición inicial.

En caso de existir cláusulas de actualización monetaria o de modificaciones de la tasa de interés, se considerará su efecto.

En los casos de cuentas a ser pagadas en moneda extranjera o en su equivalente en moneda argentina, los cálculos indicados deben ser efectuadas en ella y los importes así obtenidos deben ser convertidos a moneda argentina al tipo de cambio de la fecha de los estados contables.

Si el ente estuviera en condiciones financieras de cancelar anticipadamente la deuda y hechos anteriores o posteriores a la fecha de cierre de los estados contables revelaran su conducta o modalidad operativa en ese sentido, la medición contable del pasivo se efectuará al valor descontado de la deuda, calculado con la tasa que el acreedor aceptaría para recibir su pago anticipado.

Las mediciones contables de los pasivos que deban ser pagados en moneda extranjera o en su equivalente en moneda argentina deben ser efectuadas en la primera y los importes así

obtenidos se convertirán a moneda argentina al tipo de cambio de la fecha de los estados contables<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas Op.cit., nro.17 sección 5.14.

## **CAPITULO III**

### 3. Tratamiento Impositivo del Leasing Financiero

#### 3.1. Antecedentes

La figura del leasing hasta la sanción de la ley 24.441 no presentaba una regulación legal y específica que determinara los derechos y obligaciones que las partes tenían al momento de celebrar el mencionado contrato. Con la sanción de dicha ley, el tratamiento fiscal fue reglamentado por el decreto N° 627/96 (B.O. 20/06/96) y modificado por los decretos 873/97 (B.O. 03/09/97) y 1.159/99 (B.O. 22/10/99).

El decreto 627/96 establecía que las sociedades debían poseer objeto exclusivo a los fines de que el contrato calificara como leasing asimilado a operación financiera. Sin embargo, el decreto 873/97 modificó el anterior y permitió que las sociedades tengan por objeto dar contratos de leasing sin necesidad que sea de objeto exclusivo, ampliando de esta forma el universo de dadores<sup>42</sup>.

Si bien gran parte de las situaciones contempladas en el citado decreto se asimilan a las contenidas en el régimen establecido por la ley 25.248, la expresa remisión que aquél efectuaba a normas ahora derogadas, como así también las variantes incorporadas al sistema en lo que hace a sujetos y objeto de los contratos, han tornado necesario reemplazar la reglamentación anterior por un nuevo cuerpo normativo.

En tal sentido, el decreto 1.038/00 deroga el régimen anterior y establece las nuevas normas reglamentarias relativas al tratamiento tributario que debe asignarse a este tipo de operaciones, cuya vigencia, opera a partir del 15/11/2000. A partir del año 2005, se encuentra vigente el decreto 1.352, que establece beneficios para PyMes que adquieren bienes mediante leasing.

El aspecto impositivo dentro de la figura del leasing es un factor de gran relevancia a la hora de definir el plan de equipamiento y renovación de los bienes de una empresa o proyecto posibilitando, en resumidas cuentas, contar con la última tecnología a cambio del pago de una cuota, sin verse obligado a inmovilizar bienes en el patrimonio.

---

<sup>42</sup>N. Malumián, A. G. Diplotti, P. Gutierrez, Op. cit., p. 128.

### 3.2. Decreto reglamentario 1.038/00

El contrato de leasing puede contar de una o de dos etapas, la primera referida al arrendamiento, y la segunda a la adquisición del bien, a través del ejercicio de la opción de compra por parte del tomador. En tal sentido, el órgano administrativo de recaudación fiscal (A.F.I.P.<sup>43</sup>), adopta como criterio que el análisis impositivo de esta modalidad contractual, sea equiparado de acuerdo a sus etapas, a la locación y a la venta del bien<sup>44</sup>.

A continuación analizaremos las implicancias impositivas de las operaciones de leasing celebradas y que se verifiquen los recaudos previstos por la ley 25.248, a la luz de las disposiciones del decreto 1.038/00.

Desde el punto de vista fiscal, el leasing se define según cuatro parámetros, las características del dador, la relación plazo de locación versus vida fiscal del bien, la naturaleza del bien y el valor de opción.

### 3.3. Impuesto a las ganancias (I.G.)

El encuadre impositivo de una operación determina el tratamiento que deberá adoptar el dador a los efectos de determinar e imputar las rentas generadas por la operación y, por otro lado, el tratamiento a seguir por el tomador en lo que atañe a la deducción de los cánones respectivos.

La ley establece que, una operación de leasing puede ser asimilada a tres tipos de operaciones:

- ◆ Contratos asimilados a operaciones financieras.
- ◆ Contratos asimilados a operaciones de locación.
- ◆ Contratos asimilados a operaciones de compra - venta.

Cabe destacar que, en caso de simular una figura jurídica ficticia, el tratamiento fiscal será considerado como una operación de venta.

#### 3.3.1. Contratos asimilados a operaciones financieras

---

<sup>43</sup> Administración Federal de Ingresos Públicos, **Decreto reglamentario 1038/00**.

<sup>44</sup> J.L. Sirena, N. Fernández, **Leasing. Contabilidad & Gestión colección practica**, Segunda Edición, (Buenos Aires, Errepar, 2004), pag. 69.

Para que una operación sea considerada financiera según el artículo 1 del decreto 1.038/00, deben reunirse los siguientes requisitos<sup>45</sup>:

1) Dadores que sean:

- Entidades financieras regidas por la ley N° 21.526 y sus modificaciones.
- Sociedades que tengan como objeto principal la celebración de contratos de leasing y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras<sup>46</sup>.
- Fideicomisos Financieros constituidos conforme a las disposiciones de los arts. 19 y 20 de la ley 24.441.

Sólo a los contratos que tengan como dadores a los enunciados precedentemente se les aplicará el tratamiento tributario previsto para el leasing. En los casos en que los sujetos no sean alguno de los enunciados precedentemente, el tratamiento fiscal a otorgar sería el de asimilación a una locación o a una compraventa financiada.<sup>47</sup>

2) Duración del contrato mayor a:

- Bienes Muebles: 50% de la vida útil del bien (Pymes: permite encuadrarlo si el contrato representa el 25% de la vida útil del bien).
- Inmuebles no destinados a vivienda: 20% de la vida útil del bien (Pymes: 10% de la vida útil del bien).
- Inmuebles destinados a vivienda: 10% de la vida útil del bien.(Pymes: 5% de la vida útil del bien).

La regulación impositiva del leasing contiene como anexo del decreto, una tabla que contiene las vidas útiles estimadas de los bienes a otorgar mediante este tipo de operaciones (Ver tabla de vida útil en “Anexo”). Se destaca que las vidas útiles establecidas por la tabla

---

<sup>45</sup> Ibidem., Artículo 2.

<sup>46</sup> Podrán efectuarse contratos sobre bienes muebles e inmuebles, estableciendo que no se pueden realizar operaciones de leasing financiero sobre intangibles. Tales contratos no podrán asimilarse a operaciones financieras ya que el decreto no define su vida útil.

<sup>47</sup> N. Malumián, A. G. Diplotti, P. Gutierrez, Op. cit., p. 134.

anexa del decreto no son obligatorias para amortizar dichos bienes cuando se adquirieran a través de otros contratos que no sean el contrato de leasing.

3) Que el valor de la opción sea cierto y determinado.

El mencionado artículo establece que, el recupero del capital aplicado a dichas operaciones se determinará dividiendo el costo o valor de adquisición del bien objeto del contrato (disminuido en la proporción de éste que se encuentre contenida en el precio establecido para ejercer la opción de compra) por el número de períodos de alquiler fijados en el mismo.

El costo a considerar a los efectos señalados precedentemente, será el que se determine de acuerdo a lo dispuesto en los artículos 58 y 59 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, según se trate de bienes muebles, o inmuebles, respectivamente. En el caso de leasing de intangibles (marcas, patentes, modelos industriales y software) no se podría acceder a este tratamiento fiscal.

El artículo 58° de I.G. establece que, cuando se enajenen bienes muebles amortizables, la ganancia bruta se determinará deduciendo del precio de venta, el costo computable establecido de acuerdo a lo siguiente:

a) Bienes adquiridos<sup>48</sup>:

Al costo de adquisición, actualizado desde la fecha de compra hasta la fecha de enajenación, se le restará el importe de las amortizaciones ordinarias, calculadas sobre el valor actualizado, relativas a los períodos de vida útil transcurridos o, en su caso, las amortizaciones aplicadas en virtud de normas especiales.

b) Bienes elaborados, fabricados o construidos<sup>49</sup>:

El costo de elaboración, fabricación o construcción se determinará actualizando cada una de las sumas invertidas desde la fecha de inversión hasta la fecha de finalización de la elaboración, fabricación o construcción. Al importe así obtenido, actualizado desde esta última fecha hasta la de enajenación, se le restarán las amortizaciones.

---

<sup>48</sup> **Ley Nacional 20.628**, Ley de impuesto a las ganancias, 1997, Artículo 58.

<sup>49</sup> **Ley Nacional 20.628**, Ley de impuesto a las ganancias, 1997, Artículo 58.

c) Bienes de cambio que se afecten como bienes de uso<sup>50</sup>:

Se empleará igual procedimiento que el establecido en el inciso a), considerando como valor de adquisición el valor impositivo que se le hubiere asignado al bien de cambio en el inventario inicial correspondiente al período en que se realizó la afectación y como fecha de compra la del inicio del ejercicio. Cuando se afecten bienes no comprendidos en el inventario inicial, se tomará como valor de adquisición el costo de los primeros comprados en el ejercicio, en cuyo caso la actualización se aplicará desde la fecha de la referida compra.

Cuando se enajenen inmuebles que no tengan el carácter de bienes de cambio, la ganancia bruta se determinará deduciendo del precio de venta, el costo computable que resulte por aplicación de las normas del artículo 59°:

a) Inmuebles adquiridos<sup>51</sup>:

El costo de adquisición -incluidos los gastos necesarios para efectuar la operación- actualizado desde la fecha de compra hasta la fecha de enajenación.

b) Inmuebles construidos<sup>52</sup>:

El costo de construcción se establecerá actualizando cada una de las inversiones, desde la fecha en que se realizó la inversión hasta la fecha de finalización de la construcción.

Al valor del terreno determinado de acuerdo al inciso a), se le adicionará el costo de construcción actualizado desde la fecha de finalización de la construcción hasta la fecha de enajenación.

c) Obras en construcción<sup>53</sup>:

El valor del terreno determinado conforme al inciso a), más el importe que resulte de actualizar cada una de las inversiones desde la fecha en que se realizaron hasta la fecha de enajenación.

Si se hubieran efectuado mejoras sobre los bienes enajenados, el valor de las mismas se establecerá actualizando las sumas invertidas desde la fecha de inversión hasta la fecha de

---

<sup>50</sup> **Ibidem.**, Artículo 58.

<sup>51</sup> **Ibidem.**, Artículo 59.

<sup>52</sup> **Ibidem.**, Artículo 59.

<sup>53</sup> **Ibidem.**, Artículo 59.

finalización de las mejoras, computándose como costo dicho valor, actualizado desde la fecha de finalización hasta la fecha de enajenación. Cuando se trate de mejoras en curso, el costo se establecerá actualizando las inversiones desde la fecha en que se efectuaron hasta la fecha de enajenación del bien.

En los casos en que los bienes enajenados hubieran estado afectados a actividades o inversiones que originen resultados alcanzados por el impuesto, a los montos obtenidos de acuerdo a lo establecido en los párrafos anteriores se les restará el importe que resulte de aplicar las amortizaciones, por los períodos en que los bienes hubieran estado afectados a dichas actividades.

Luego de mencionar la valuación de adquisición del bien para obtener el recupero de capital, las diferencias resultantes entre el importe de los cánones y el recupero del capital aplicado prevista en el artículo 1 del decreto 1.038, constituirán la ganancia bruta obtenida por el dador.

El tratamiento antes descrito, permite considerar como ganancia el interés obtenido en cada período, lo cual resulta acorde a la tipificación del contrato como operación financiera.

El art. 3 del decreto especifica que, cuando el tomador haga uso de la opción de compra, a los fines de la determinación del impuesto el dador deberá considerar como costo computable el importe que resulte de deducir del costo del bien dado en leasing, el capital recuperado a través de los cánones devengados en los períodos contractuales transcurridos hasta ese momento, excluido el de la opción si su pago no procediera a raíz del ejercicio de la misma.

Asimismo, computará como precio de venta un importe no inferior al fijado en el respectivo contrato. Si la opción de compra se ejerciera antes de la finalización del contrato, al referido precio se le sumará el recupero del capital contenido en los cánones correspondientes a los períodos posteriores y el de aquél en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

Si el tomador no hiciera uso de la opción de compra o sustituyera el bien a través de un nuevo contrato, el costo computable del bien devuelto al dador, será determinado del mismo modo que se detalló anteriormente, menos el capital recuperado a través de los cánones devengados durante la duración del contrato vencido o renovado.

#### 3.3.1.1. Decreto 1.352

Desde el año 2005, comenzó a tener vigencia el decreto 1.352, que establece el tratamiento que recibe el leasing en las pequeñas y medianas empresas (PyMES), permitiendo encuadrar impositivamente a esta figura ofreciendo más ventajas que los que presentan para el resto, referidos principalmente a los plazos de duración de los contratos con relación a la vida útil del bien. El artículo 1° del decreto, establece que la duración de los contratos a los que se refiere el Artículo 2° del Decreto N° 1038/2000 (que establece los plazos para considerar una operación como financiera) deberá ser superior al VEINTICINCO POR CIENTO (25%), DIEZ POR CIENTO (10%) o CINCO POR CIENTO (5%), según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente y el tomador sea una micro, pequeña o mediana empresa<sup>54</sup>.

El objetivo de esta medida es fomentar la utilización de la herramienta de financiación a los fines de que las PyMEs continúen con la tendencia creciente en sus inversiones productivas.

#### 3.3.1.2. Tratamiento de las partes

Cumpliendo los requisitos detallados anteriormente, las partes intervinientes tendrán como tratamiento que:

- 1) El dador:
  - Sólo considera gravada la operación por el componente financiero de los cánones.
  - Hasta que se ejercite la opción de compra, deduce la amortización del bien. Luego al dejar de ser el titular de dominio del bien, dejará de considerar las amortizaciones para la liquidación del impuesto. En la misma etapa, queda gravada la operación de venta.
- 2) El tomador:
  - Deduce el 100% de los cánones pagados o devengados, siempre y cuando el bien se encuentre afectado a la producción de ganancias gravadas.
  - Después de ejercida la opción de compra, al ser el tomador dueño del bien, comienza a deducir las amortizaciones.

---

<sup>54</sup> Decreto 1.352, 2005, Artículo 1.

La diferencia de otras alternativas de compra, sea contado o financiada, reside en que el tomador deducirá en las cuotas la amortización impositiva, que se calcula en base a la vida útil del bien. Por ende, la ventaja del leasing financiero respecto de la compra, está dada en que la amortización es mayor al comienzo y por lo tanto, corresponde un menor pago del impuesto en los primeros ejercicios.

### 3.3.1.3. Deducción de intereses

La limitación dispuesta por el artículo 81 de la ley del impuesto a las ganancias con respecto de los intereses deducibles en cada ejercicio, no es aplicable respecto de los cánones de los contratos de leasing. La ley de I.G. establece que existen disposiciones que limitan a las empresas a no deducir el interés por endeudamiento financiero cuando supere determinados parámetros. Asumiendo que la empresa supera tales parámetros, el interés por el financiamiento bancario será parcialmente deducible. En cambio, el interés contenido en los cánones podrá ser deducido, ya que el mismo no posee restricciones al respecto.

### 3.3.2. Contratos asimilados a operaciones de locación: Tratamiento de las partes

Según el decreto 1.038/00 serán asimilados a operaciones de locación, aquellos contratos que cumplan con lo regulado por los siguientes artículos:

El artículo 4° establece que en los casos de contratos de leasing comprendidos en el artículo 1° del presente decreto, no incluidos en las disposiciones del artículo 2°, el dador deberá amortizar el costo del bien, de acuerdo a lo establecido en los artículos 81, inciso f), 83 u 84, de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, según se trate de bienes inmateriales, inmuebles o bienes muebles, respectivamente.

El artículo 81 hace referencia a las deducciones que puede tomarse un sujeto pasivo del impuesto durante el ejercicio fiscal. El inciso f) permite deducir de las ganancias gravadas “las amortizaciones de los bienes inmateriales que por sus características tengan un plazo de duración limitado, como patentes, concesiones y activos similares<sup>55</sup>”.

El artículo 83 del I.G. establece que en concepto de amortización de edificios y demás construcciones sobre inmuebles afectados a actividades o inversiones que originen resultados

---

<sup>55</sup> Ley Nacional 20.628, Op.cit., Artículo 81.

alcanzados por el impuesto, excepto bienes de cambio, se admitirá deducir el DOS POR CIENTO (2 %) anual sobre el costo del edificio o construcción, o sobre la parte del valor de adquisición atribuible a los mismos, teniendo en cuenta la relación existente en el avalúo fiscal o, en su defecto, según el justiprecio que se practique al efecto, hasta agotar dicho costo o valor.

A los fines del cálculo de la amortización a que se refiere el párrafo anterior, la misma deberá practicarse desde el inicio del trimestre del ejercicio fiscal o calendario en el cual se hubiera producido la afectación del bien, hasta el trimestre en que se agote el valor de los bienes o hasta el trimestre inmediato anterior a aquel en que los bienes se enajenen o desafecten de la actividad o inversión.

La DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA podrá admitir la aplicación de porcentajes anuales superiores al DOS POR CIENTO (2 %), cuando se pruebe fehacientemente que la vida útil de los inmuebles es inferior a CINCUENTA (50) años y a condición de que se comunique a dicho Organismo tal circunstancia, en oportunidad de la presentación de la declaración jurada correspondiente al primer ejercicio fiscal en el cual se apliquen<sup>56</sup>.

El art. 84 establece el procedimiento para calcular la amortización de bienes, excepto inmuebles (art. 83 de I.G.). El mismo especifica que en concepto de amortización impositiva anual para compensar el desgaste de los bienes -excepto inmuebles- empleados por el contribuyente para producir ganancias gravadas, se admitirá deducir la suma que resulte de acuerdo con las siguientes normas:

1) Se dividirá el costo o valor de adquisición de los bienes por un número igual a los años de vida útil probable de los mismos. La DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA podrá admitir un procedimiento distinto (unidades producidas, horas trabajadas, etcétera) cuando razones de orden técnico lo justifiquen.

2) A la cuota de amortización ordinaria calculada conforme con lo dispuesto en el apartado anterior, o a la cuota de amortización efectuada por el contribuyente con arreglo a normas especiales, se le aplicará el índice de actualización mencionado en el artículo 89, referido a la fecha de adquisición o construcción que indique la tabla elaborada por la DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA para el mes al que corresponda la fecha de cierre del período fiscal que se liquida. El importe así obtenido será la amortización anual deducible.

---

<sup>56</sup> Ibidem., Artículo 83.

Al ejercerse la opción de compra, el tomador computará como costo el previsto en los artículos 58; 59 ó 60, según corresponda, de la citada ley del tributo. Dichos artículos fueron desarrollados en “Operaciones asimiladas a financieras”, ya que reciben similar tratamiento al momento de la adquisición.

Si el tomador hiciera uso de dicha opción antes de la finalización del contrato, al referido precio de venta se le sumarán las amortizaciones determinadas de acuerdo a lo previsto en el párrafo anterior, contenidas en los cánones correspondientes a los períodos posteriores y al de aquél en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.<sup>57</sup>

El artículo 5° del decreto establece que el tratamiento dispuesto en el primer párrafo del artículo anterior, también será de aplicación a los contratos de leasing comprendidos en el artículo 1°, cuando el precio para el ejercicio de la opción de compra deba determinarse según procedimientos o pautas pactadas al momento de ejercerse la misma, aun cuando se encuentren encuadrados en el primer párrafo del artículo 2° del presente decreto.

Al ejercerse la opción de compra, se computará como costo el previsto en los artículos 58; 59 ó 60, según corresponda, de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

Los contratos de arrendamientos se asimilarn a operaciones de locación, siempre y cuando se cumpla, por lo menos, con una las siguientes condiciones a saber:

- ◆ Los dadores no califiquen para ser dadores de leasing asimilados a operaciones financieras, es decir no deben ser entidades financieras, fideicomisos financieros, ni sociedades cuyo objeto principal sea la celebración de contratos de leasing.
- ◆ Los plazos pactados de duración del contrato sean iguales o inferiores a los requeridos en el artículo 2 del decreto reglamentario.
- ◆ Que el importe fijado para ejercer la opción de compra no sea cierto y determinado, sino que el mismo responda a pautas o procedimientos fijadas en el contrato al momento de ejercerse la misma.

Además de haberse verificado que se haya cumplido con por lo menos un punto de los mencionados anteriormente; es condición necesaria que el precio del ejercicio de la opción de

---

<sup>57</sup> Decreto 1.038. Op.cit., 2000, Artículo 3.

compra del bien, sea igual o superior a su costo computable (valor residual) al momento en que se ejerza la opción, determinado el costo de acuerdo con las normas de la ley de impuesto a las ganancias

Cumpliendo los requisitos detallados para asimilar una operación a locación, las partes intervinientes tendrán como tratamiento que:

- 1) El dador:
  - ◆ Debe computar como ingreso el monto de los cánones devengados en cada período fiscal, sin deducir de los mismos las sumas correspondientes por recupero de capital aplicado.
  - ◆ Podrá amortizar el costo del bien siguiendo a tales efectos las disposiciones previstas en los artículos 81 inciso F, 83 u 84; según se trate de bienes inmateriales, inmuebles o muebles respectivamente.
  - ◆ Al ejercerse la opción de compra después de pagar todos los cánones, el dador computará como costo el previsto en los artículos 58, 59 o 60; según corresponda a muebles, inmuebles o intangibles. Como precio de venta un importe que no sea inferior al fijado en el contrato. Cabe aclarar que el precio de venta no debe ser inferior al costo computable.
- 2) El tomador:
  - ◆ Deberá aplicar el mismo tratamiento que emplea un tomador de un leasing que sea asimilable a una operación de financiación.

### 3.3.3. Contratos asimilados a operaciones de compraventa: Tratamiento de la partes

El decreto 1.038/00 dispone que se asimilaran a operaciones de compraventa, aquellos contratos que cumplan con lo regulado por los siguientes artículos:

El artículo 7º establece que cuando en los contratos de leasing considerados en el artículo 4º de este decreto, el precio fijado para la opción de compra sea inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza dicha opción, establecido de acuerdo a lo dispuesto en los artículos 58;59 ó 60, según corresponda, de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, la operación se tratará, respecto de ambas partes, como una venta financiada -situación ésta que deberá ser comunicado fehacientemente al tomador, dejándose constancia en el respectivo con, trato que a los efectos impositivos dicha operación se asimila a una compraventa-, constituyendo en estos casos el precio de la transacción el recupero del capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra, debiendo considerarse cumplidas a tales efectos las previsiones del artículo 3º de la citada ley del tributo, con el otorgamiento de la tenencia del bien.

La diferencia resultante entre el importe de los cánones más el precio fijado para ejercer la opción de compra y la recuperación del capital aplicado prevista precedentemente, se imputará conforme a su devengamiento, en los términos del artículo 18 de la ley indicada en el párrafo anterior. Dicha diferencia deberá ser informada por el dador al tomador a efectos de que este último practique su deducción en la determinación del impuesto a las ganancias, conforme lo dispuesto en la referida norma legal.<sup>58</sup>

Asimismo, el artículo 8º establece que cuando proceda el tratamiento previsto en el artículo anterior y el tomador no ejerza la opción de compra, o sustituya el bien a través de un nuevo contrato, tales hechos generarán para el dador la obligación de computar, en la determinación del impuesto a las ganancias del período de extinción o renovación del contrato, la diferencia entre el ingreso equivalente a los cánones devengados en el tiempo de vigencia del mismo y el importe que resulte de sumar al resultado bruto oportunamente declarado el total de las amortizaciones imputables a dicho período de tiempo, calculadas de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 81, inciso f), 83 u 84, según corresponda, de la ley del citado gravamen. Los hechos mencionados en el párrafo anterior generarán para el tomador que hubiere afectado el bien objeto del contrato a la producción de ganancias gravadas, la obligación de considerar, en la determinación del impuesto del período fiscal en que dichos hechos se produzcan, el recupero de las amortizaciones oportunamente

---

<sup>58</sup> Decreto 1.038. Op. cit., Artículo 7.

computadas y la deducción de la suma de la parte de los cánones no computadas durante la vigencia del contrato.<sup>59</sup>

En caso de que una operación sea asimilada una compra - venta, las partes intervinientes tendrán como tratamiento que:

1) El dador:

- ◆ Deberá comunicar al tomador que, a los efectos fiscales, dicha operación se asemeja a una compraventa.
- ◆ Al momento en que se perfeccione la venta, deberá computar como precio de la transacción el recupero de capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra. Mientras que el costo computable estará compuesto por el valor de adquisición del bien objeto del contrato.
- ◆ La diferencia resultante entre el importe de los cánones, incluyendo el valor de la opción de compra y la recuperación del capital aplicado, se deberá imputar de acuerdo a su devengamiento; en los términos del artículo 18 de la ley de impuestos a las ganancias. Esta diferencia deberá ser informada por el dador al tomador, a efectos de que éste último practique su deducción, al momento de la determinación del impuesto a las ganancias.
- ◆ En el caso en que el tomador no ejerciera la opción de compra o se sustituyera el bien, a través de un contrato nuevo, el dador deberá computar en el período de extinción o renovación del contrato, la diferencia entre el ingreso equivalente a los cánones devengados en el tiempo de vigencia del mismo y el importe que surja como consecuencia de sumar el resultado bruto oportunamente declarado, el total de las amortizaciones imputables a dicho período de tiempo.

2) El tomador:

- ◆ Computará desde el momento en que se perfeccione la venta la amortización impositiva del bien, considerando como costo computable el precio de la transacción.

---

<sup>59</sup> Ibidem., Artículo 8..

- ◆ La diferencia entre los importes totales y el recupero de capital aplicado, que oportunamente halla sido informada por el dador, será deducida en función a su devengamiento.
- ◆ En caso de no ejercer la opción de compra, el tomador deberá proceder a recuperar las amortizaciones pertinentemente computadas y podrá deducir la parte de los cánones no computada durante la vigencia del contrato. Todo ello en el período fiscal en que se origine dicha circunstancia.

### 3.3.4. Cuadro de Impuesto a las Ganancias

Se detalla el siguiente resumen de I.G.:

Encuadre	Sujetos Dadores	Requisitos	Tratamiento	Tomadores
Financiero	Entidades Financieras	Duración contrato superior a 50%, 20% o 10% de vida útil del bien, según se trate de muebles, inmuebles no viviendas o con dicho destino, respectivamente.	Resultado: Cánones - Recupero de capital invertido.	Deduce los cánones.
	Fideicomisos Financieros			
	Sociedades con objeto principal leasing	Precio de opción: cierto y determinado.	Ganancia por venta: Precio de opción - Recupero de Capital	
Locación	Entidades Financieras	Contratos no incluidos como leasing financiero por no exceder la relación porcentual, por la naturaleza de los bienes, por el sujeto dador, o por el valor de la	Grava los cánones, deduce amortizaciones impositivas.	Deduce los cánones.
	Fideicomisos Financieros			
	Sociedades con objeto principal leasing		Ganancia por venta: precio de opción - valor residual impositivo.	
	Otros			
Compra-venta	Idem locación	Precio de opción inferior al valor residual impositivo.	Venta desde Inicio.	Deduce amortización impositiva.
			Intereses se imputan según devengamiento.	
			Situación de no ejercicio de la opción de compra: dador y tomador ajustan resultados conforme a una operación de	

### 3.4. Impuesto al valor agregado (I.V.A.)

A los fines de merituar la importancia en las operaciones de leasing cabe mencionar que las reformas al régimen fiscal abordada por la ley 25.248 se relacionaron con el Impuesto al Valor Agregado por ser éste el que, dentro del ámbito nacional, generaba mayores inconvenientes.

En todos los casos la operación recibirá el tratamiento correspondiente a las locaciones de cosas muebles o inmuebles, y se considerarán comprendidos en el punto 7., del inciso e), del artículo 3° de la mencionada ley, que establece que las locaciones y prestaciones de servicios de cosas muebles se encuentran alcanzadas durante el período que abarque la locación de los bienes. El inciso a), del artículo 2° establece que la venta se considera como toda transferencia a título oneroso, entre personas de existencia visible o ideal, sucesiones indivisas o entidades de cualquier índole, que importe la transmisión del dominio de cosas muebles. Esta operación se encuentra alcanzada cuando se ejerza la opción de compra.

Mediante esta figura en el I.V.A., quedaría el 100% del canon alcanzado durante la vigencia del contrato, y de este modo, se evita abonar el 100% del IVA al inicio, asemejándose a un contrato de locación, ya que se difiere el pago del impuesto en cada cuota de canon que se abona durante la vigencia del mismo.

#### 3.4.1. Contratos de leasing que tengan por objeto cosas muebles: Leasing sobre rodados

Para el leasing sobre bienes muebles, su tratamiento se considerará comprendido en el punto 7., del inciso e), del artículo 3° de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones durante el período que abarque la locación de los bienes y en el inciso a), del artículo 2° de la misma norma cuando se ejerza la opción de compra<sup>60</sup>.

En los casos previstos en el párrafo anterior, los correspondientes hechos impositivos se perfeccionarán, conforme lo previsto en el artículo 22 de la Ley N° 25.248, en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuera anterior, de los respectivos cánones y del precio establecido para ejercer la opción de compra, siendo de aplicación, cuando se ejerza dicha opción, lo establecido en los artículos 3° y 4° del presente decreto para determinar el precio de venta<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> Decreto 1.038. Op. cit., Artículo 9.

<sup>61</sup> Decreto 1.038. Op. cit., Artículo 10.

El artículo establece que el hecho imponible se genera en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuera anterior, de los respectivos cánones y del precio establecido para ejercer la opción de compra, siendo de aplicación, cuando se ejerza dicha opción, el tratamiento que reciben los contratos asimilados a operaciones financieras y de locación para determinar el precio de venta (art. 9º del decreto). Además, dichas operaciones serán tratadas como locación durante el período que abarque la locación de los bienes, y como transferencia a título oneroso, en el momento del ejercicio de la opción de compra.

En los contratos sobre automóviles, el tomador se podrá computar el crédito fiscal derivado del pago de canon y opción de compra, siempre que el importe total de canon y opción de compra, no supere el costo de importación o valor de plaza de \$ 20.000, neto del IVA, al momento de la suscripción del contrato de leasing.

Tratándose de leasing de automotores y otros vehículos, las ventajas que se incorporan son muy importantes, pues no solamente se cambia la focalización del riesgo por responsabilidad civil, sino que el locatario posee ventajas fiscales frente al impuesto al valor agregado (IVA), que no las tiene si desea comprar el bien con un préstamo bancario.

Para el caso de los dadores, no se considera la restricción para el cómputo del IVA-Crédito Fiscal de automóviles por valor de adquisición, neto del IVA, hasta \$ 20.000, al momento de suscribirse el contrato. Ello permite que las empresas concesionarias y automotrices expandan la promoción de este producto, que cuenta con la ventaja de computar el IVA sobre los \$ 20.000, situación que no ocurre de tratarse de una compra con un préstamo.

De este modo, para el sujeto que actúe como dador, el crédito fiscal derivado de la adquisición del bien objeto del contrato será siempre computable sin limitación (es decir, más allá si el automóvil supera o no los \$20.000). Sin embargo, las limitaciones resultan plenamente aplicables para el tomador.

#### 3.4.2. Contratos de leasing que tengan por objeto cosas inmuebles

En los contratos que tengan por objeto la locación con opción a compra de inmuebles, no se considerará la presunción del art. 5º, inc. e) tercer párrafo de la ley de IVA que establece que, en los casos de alquiler con opción a compra, cuando la realidad económica indique que configuran desde el momento de su concertación una venta de las obras sobre inmueble

propio, el hecho imponible se considera perfeccionado en el momento en que se otorgue la tenencia del inmueble, debiendo entenderse, a los efectos del cálculo de la base imponible, que el precio de la locación integra el de la transferencia del bien.

Asimismo, los dadores no revestirán el carácter de sujetos del impuesto como empresas constructoras cuando los inmuebles comprendan obras efectuadas sobre inmueble propio y, al momento de ejercerse la opción de compra, hubieran estado afectados a locación por un lapso continuo o discontinuo de tres años, lo que determinará que deban reintegrarse los créditos fiscales que se hubieran computado atribuibles al bien.

Sobre este tipo de operaciones, la norma establece que respecto de los contratos asimilados a operaciones financieras o de locación que tengan por objeto la locación con opción a compra de inmuebles, serán considerados en todos los casos como operaciones de locación.

Cuando los contratos de leasing que tengan por objeto la locación con opción a compra de inmuebles, queden sujetos a lo dispuesto en el artículo 7° del presente decreto y encuadren en el supuesto previsto en el inciso b), del artículo 3°, de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, se considerará configurada la presunción a que se refiere el tercer párrafo del inciso e), del artículo 5° de la misma norma<sup>62</sup>.

Cuando se den las circunstancias previstas en el párrafo anterior, las mismas deberán ser comunicadas fehacientemente al tomador, dejándose constancia en el respectivo contrato que a los efectos impositivos dicha operación se asimila a una compraventa, constituyendo en estos casos el precio de la transacción el recupero del capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra, debiendo considerarse cumplidas a tales efectos las previsiones del primer párrafo del inciso e), del artículo 5° de la ley del tributo, con el otorgamiento de la tenencia del bien y aplicarse las disposiciones del artículo 10 de la misma norma para la determinación de la base imponible. La diferencia resultante entre el importe de los cánones más el precio fijado para ejercer la opción de compra y la recuperación del capital aplicado prevista precedentemente, se imputará conforme a su devengamiento en los términos del punto 7., del inciso b), del artículo 5° de la referida ley del gravamen<sup>63</sup>.

---

<sup>62</sup> Decreto 1.038. Op. cit., Artículo 11.

<sup>63</sup> Decreto 1.038. Op. cit., Artículo 11.

Asimismo, el art. 12 establece que cuando proceda el tratamiento previsto en el artículo anterior y el tomador no ejerza la opción de compra, o sustituya el bien a través de un nuevo contrato, tales hechos generarán para el dador el derecho a computar como crédito fiscal, en la determinación del impuesto al valor agregado del período de extinción o renovación del contrato, el importe que resulte de aplicar a la suma de los cánones más el precio fijado para ejercer la opción de compra, la alícuota a la que en su momento hubiera estado sujeta la respectiva operación. En estos casos, cuando el tomador revista la calidad de consumidor final, el cómputo del crédito fiscal previsto precedentemente, sólo será procedente en tanto se acredite la devolución del impuesto a dicho consumidor, en la forma, plazo y condiciones que al respecto establezca la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS, entidad autárquica en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA<sup>64</sup>.

Los hechos mencionados en el párrafo anterior generarán para el tomador la obligación de considerar como débito fiscal en la determinación del impuesto del período fiscal en que dichos hechos se produzcan, el gravamen que oportunamente hubiera computado como crédito fiscal, resultante de aplicar sobre el monto indicado en el párrafo anterior, la alícuota a la que en su momento hubiera estado sujeta la operación<sup>65</sup>.

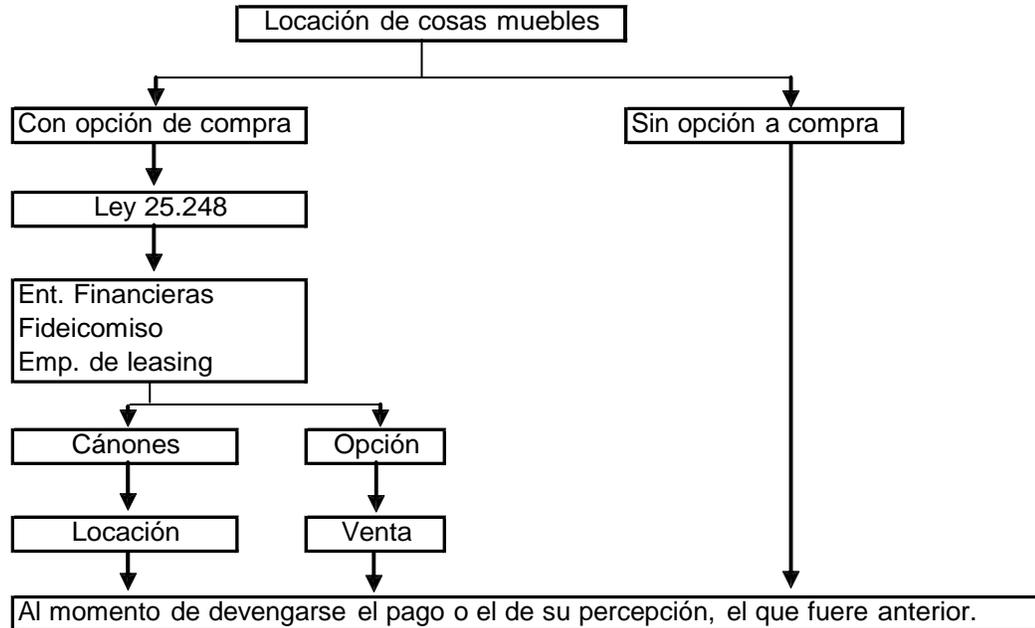
---

<sup>64</sup> Ibidem., Artículo 12.

<sup>65</sup> Ibidem., Artículo 12.

### 3.4.3. Cuadro resumen de I.V.A.

Se detalla un breve esquema del impuesto analizado:



### 3.4.4. Cuestiones particulares del I.V.A.

El decreto reglamentario 1.038 establece diversas cuestiones particulares con respecto a la figura del leasing. Entre las cuales se encuentran:

- ◆ Compuo anticipado del debito fiscal: Régimen opcional.
- ◆ Exención de intereses.
- ◆ Régimen de financiamiento del impuesto al valor agregado.

#### 3.4.4.1. Cómputo anticipado del debito fiscal: Régimen opcional

En los contratos de leasing que tengan por objeto la locación con opción a compra de cosas muebles, las partes podrán optar contractualmente por incrementar el débito fiscal del primer o primeros cánones, en un importe distribuido uniformemente entre los mismos, equivalente a la suma de la reducción de los débitos fiscales correspondientes a los cánones posteriores al último cuyo débito fiscal se incremente, determinados aplicando las

disposiciones vigentes a la fecha en que se perfeccione el hecho imponible respecto de los cánones en los que se incluya el incremento autorizado.

Los débitos fiscales incrementados se computarán, para la determinación del impuesto correspondiente a los períodos fiscales a los que deban imputarse, en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuera anterior, debiendo facturarse en forma discriminada el incremento liquidado.

A efectos de determinar el débito fiscal correspondiente a los cánones posteriores al último en el que se efectuó el incremento autorizado, se restará del que resulte de aplicar la tasa del gravamen sobre la base imponible correspondiente a cada uno de ellos, el importe que se obtenga de dividir la suma de los incrementos practicados por el número de períodos a los que correspondan los cánones cuyo débito fiscal deba reducirse, debiendo facturarse en forma discriminada la disminución liquidada.

Cuando se haya hecho uso de la opción prevista en este artículo, los responsables inscriptos tomadores de los bienes objeto del contrato, determinarán su crédito fiscal considerando el gravamen incrementado o disminuido, según corresponda, que se les hubiere facturado.

Esta opción permite evitar o disminuir el perjuicio financiero al dador que se produciría si se inmovilizaba un crédito fiscal en su cabeza que no pudiera ser absorbido rápidamente por su operatoria habitual. Esta norma es de vital importancia para aquellas sociedades de leasing que inicien sus actividades y deban adquirir una cantidad de bienes muebles para luego dar en leasing, pues la misma no deberá esperar a compensar sus créditos fiscales con futuros débitos fiscales a devengarse durante el transcurso del contrato.

A diferencia de la normativa anterior, la nueva reglamentación fiscal establece el empleo de este método a los contratos de leasing que tengan como objeto cosas muebles, por lo que quedarían fuera del mismo los leasing de inmuebles y los contratos de leasing de intangibles.

La norma actual, describe la posibilidad de convenir el incremento de débitos fiscales de los primeros cánones del contrato de leasing en un importe distribuido uniformemente entre los mismos, los que deberán ser equivalentes a la suma de los débitos fiscales correspondientes a los cánones posteriores al último cuyo débito fiscal se incremente. A los fines de dicho incremento, y considerando que el hecho imponible se perfeccionará en el futuro, la normativa aclara que deberán aplicarse las disposiciones vigentes (ej. alícuota) a la

fecha que se perfeccione el hecho imponible de los cánones en que se incluya el incremento autorizado.

Definido el débito fiscal incrementado, los mismos deberán integrar la posición fiscal del dador de acuerdo a lo establecido, debiendo facturarse en forma discriminada el incremento, es decir, la factura del dador deberá separar presumiendo que el tomador es responsable inscripto, el monto del canon, el débito fiscal común y el débito fiscal incrementado.

A los efectos de determinar los débitos fiscales de los cánones posteriores al último en el que se efectuó el incremento autorizado, se deberá calcular nuevamente el débito fiscal computando la alícuota del impuesto sobre la base imponible correspondiente a cada uno de ellos. De dicho importe se deberá restar el resultado de dividir la suma de los incrementos practicados por el número de períodos a los que correspondan los cánones cuyo débito fiscal deba reducirse. Dicha disminución liquidada, también deberá facturarse en forma discriminada.

Finalmente, la norma establece que los responsables inscriptos tomadores de los bienes objeto del contrato, determinarán su crédito fiscal considerando el gravamen incrementado o disminuido, según corresponda, que se les hubiere facturado.

#### 3.4.4.2. Exención de intereses

Los intereses correspondientes a préstamos para la compra, construcción o mejoras de viviendas destinadas a casa-habitación se encuentran exentos del impuesto al valor agregado. Dicha exención, resulta comprensiva de acuerdo a la intención establecida en los contratos de leasing.

#### 3.4.4.3. Régimen de financiamiento del impuesto al valor agregado

El principal objeto de este régimen responde al problema de la acumulación de créditos fiscales de las compañías de leasing que generaba un obstáculo para su desarrollo. Esto se debía a que la compañía de leasing debía pagar el total del impuesto al valor agregado al momento de la compra del bien generando un crédito fiscal sobre el total del precio de compra. Sin embargo, los débitos fiscales vinculados a la entrega del bien en leasing nacían a lo largo de la vida del contrato. Este desfasaje entre el nacimiento del crédito al momento

inicial y el de los débitos a lo largo de un tiempo prolongado implicaba un mayor costo financiero que debía ser soportado por los participantes de la operación.

Si bien la reglamentación contempla la posibilidad de adelantar la facturación del impuesto al valor agregado vinculado al leasing, esta solución no se había mostrado eficaz para solucionar el problema comentado.

Esta ley permite obtener financiación bancaria del monto del crédito fiscal inmovilizado siendo los intereses a cargo del Fisco hasta una tasa del 12%. De esta forma, se disminuye el costo financiero involucrado en la financiación del bien dado en leasing.

El régimen se implementa a través de una línea de créditos que las entidades financieras comprendidas en la ley 21.526 podrán otorgar de acuerdo a lo establecido en el art. 18 del decreto reglamentario de la ley de leasing a los beneficiarios, destinados al pago de IVA.

Las operaciones alcanzadas por este régimen son la compra o importación definitiva de bienes muebles que tengan por objeto la realización de operaciones de leasing efectuadas en el marco de la ley 25.248

El decreto dispone en su art. 17 que son beneficiarios de este régimen las sociedades que tengan por objeto exclusivo la celebración de estos contratos, comprendidos en el art. 1° del decreto, respecto de la adquisición o importación definitiva de bienes que tengan por destino su locación con opción a compra, conforme las disposiciones de la mencionada ley.

El funcionamiento establece, que el Estado Nacional compensa a las entidades financieras por los créditos otorgados con una retribución que no podrá superar el equivalente a una tasa efectiva anual del 12 por ciento (12 %) aplicable sobre los mismos. Esta retribución se efectivizará permitiendo que las entidades financieras computen como pago a cuenta, en sus propias liquidaciones del impuesto al valor agregado, el importe de la retribución que corresponda mensualmente por los créditos otorgados y resulte del cálculo de los intereses vencidos retribuíbles por el Estado.

Cabe aclarar, que el Poder Ejecutivo Nacional podrá modificar el porcentaje de la tasa efectiva anual.

Las entidades financieras exigirán a los beneficiarios de los créditos la constitución de las garantías que estimen procedentes a efectos de asegurar su cobrabilidad.

Los créditos sujetos a las normas del decreto deberán cancelarse en el momento de ejercerse la opción de compra o cualquier forma de cancelación del contrato de leasing.

El incumplimiento de las condiciones dispuestas o el cambio de destino hará decaer la franquicia otorgada, en cuyo caso los beneficiarios deberán reintegrar al Fisco los intereses que éste hubiera tomado a su cargo, en la forma y condiciones que al respecto establezca la autoridad de aplicación, la que podrá asimismo aplicar una sanción graduable entre el cincuenta por ciento (50%) y el cien por ciento (100%) de los referidos intereses.

Se debe tener en cuenta que el decreto faculta al Poder Ejecutivo Nacional para modificar esta sanción.

### 3.5. Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP): Tratamiento de las parte

Este impuesto se determina sobre la base de los activos valuados de acuerdo con las disposiciones de la ley del gravamen y en forma supletoria las del impuesto a las ganancias. La tasa general del gravamen asciende a la alícuota del 1%.

Son sujetos pasivos de dicho impuesto las sociedades constituidas en el país, las asociaciones civiles y fundaciones domiciliadas en el país, las empresas o explotaciones unipersonales en el país pertenecientes a personas domiciliadas en el mismo, las entidades y organismos a que se refiere el art. 1 de la ley 22.016, los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones de la ley 24.441 (excepto los financieros), los fondos comunes de inversión constituidos en el país no comprendidos en el primer párrafo del art. 1 de la ley 24.083 y sus modificaciones, y los establecimientos estables domiciliados o ubicados en el país para el desarrollo de actividades en el mismo pertenecientes a sujetos del exterior<sup>66</sup>.

El impuesto a las ganancias determinado para el mismo ejercicio fiscal por el cual se liquida el IGMP, podrá computarse como pago a cuenta del impuesto de esta ley, una vez deducido de éste el que sea atribuible a los bienes a que se refiere el artículo incorporado a continuación del artículo 12.

Si del cómputo surgiere un excedente no absorbido, el mismo no generará saldo a favor del contribuyente en este impuesto, ni será susceptible de devolución o compensación alguna. Si por el contrario, como consecuencia de resultar insuficiente el impuesto a las ganancias computable como pago a cuenta del presente gravamen, procediera en un determinado ejercicio el ingreso del impuesto de esta ley, se admitirá, siempre que se verifique en cualesquiera de los DIEZ (10) ejercicios siguientes un excedente del impuesto a las ganancias

---

<sup>66</sup> **Ley Nacional 25.063**, Ley de Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, 1999, Artículo 2.

no absorbido, computar como pago a cuenta de este último gravamen, en el ejercicio en que tal hecho ocurra, el impuesto a la ganancia mínima presunta efectivamente ingresado y hasta su concurrencia con el importe a que ascienda dicho excedente<sup>67</sup>.

Con respecto a la figura del leasing, el mencionado impuesto no establece ninguna disposición específica relativa al momento en que debe considerarse como integrante del activo del tomador. Sin embargo, el art. 18 del decreto reglamentario del impuesto establece que para los casos no previstos en la ley se aplicarán supletoriamente las disposiciones de la ley de impuesto a las ganancias y su decreto reglamentario.

De este modo, frente a un contrato de leasing de la ley 25.248 asimilado a los efectos del impuesto a las ganancias o operación financiera o locación de acuerdo a las pautas establecidas por el decreto 1.038/00, el tomador sólo deberá considerar los bienes objeto del contrato a los efectos del cálculo de la base imponible a partir del momento del ejercicio de la opción de compra. Dicho tratamiento, presenta un importante punto a destacar, ya que el bien recién se incorpora al patrimonio al realizar la opción a compra y sólo por ese valor, a diferencia de otro mecanismo de financiación, por la cual el tomador comienza a tributar el impuesto desde el inicio.

El impuesto abonado por la compra, contado o financiada, se genera desde que se incorpora el bien al patrimonio del tomador, exceptuándose en el ejercicio de adquisición o de inversión y el siguiente<sup>68</sup>. Por lo tanto, la tributación efectiva es a partir del tercer ejercicio y sobre el valor residual fiscal a partir de dicha fecha.

Mediante la figura del leasing financiero, el tomador se encuentra eximido del impuesto a la ganancia mínima presunta mientras no se ejerza la opción de compra, lo cual permite que comience a tributar el referido impuesto a partir del tercer ejercicio y por el valor residual que posee el bien al momento de ejercer la mencionada opción, siendo el mismo, menor que el que resulte de adquirir bienes mediante otra figura.

Las partes intervinientes tendrán como tratamiento del impuesto a la ganancia mínima presunta que:

1) El dador:

Tributará el impuesto hasta el momento en que el tomador ejerza la opción de compra. A partir del ejercicio de opción por el tomador, dejará de ser sujeto pasivo del impuesto.

---

<sup>67</sup> Ibidem., Artículo 13.

<sup>68</sup> Ibidem., Artículo 12.

2) El tomador:

- ◆ No se encuentra alcanzado del impuesto a la ganancia mínima presunta mientras no ejerza la opción de compra.
- ◆ A partir del ejercicio de la opción de compra, el bien pasará al patrimonio del tomador, quien comenzará a tributar a partir del tercer ejercicio y por el valor residual que posee el bien al momento de ejercer la mencionada opción.

## **CAPITULO IV**

### **4. Tratamiento Financiero del Contrato de Leasing**

#### **4.1. Introducción**

El leasing financiero representa un mecanismo de financiación de activos puesto a disposición de la gerencia, ya sea una empresa de envergadura como de una Pyme.

La figura del leasing busca satisfacer una necesidad corriente de bienes y equipos, con el fin de mejorar el desenvolvimiento y más rápido progreso económico de la empresa. La lógica contraprestación viene dada por una serie de erogaciones periódicas.

La constante necesidad de las empresas de cubrir sus crecientes e imprescindibles requerimientos de ciertos bienes, cada vez más apremiantes por la rapidez de renovación y modernización que exige el progreso tecnológico, determinó la aparición del leasing como procedimiento de financiación, apto para canalizar la demanda de capital que las modalidades tradicionales no satisfacían.

En este sentido, el contrato de leasing configura una típica operación financiera y consiste en tomar dinero prestado<sup>69</sup>, es decir, configura una alternativa más de financiamiento que busca viabilizar proyectos de inversión utilizando un mecanismo que posee perfil propio.

El leasing puede utilizarse como sustituto o complemento de la tradicional financiación, constituye una salida válida para aquellas empresas que requieren fondos para destinarlos directamente a mantener o mejorar su capacidad productiva, presentando ventajas financieras concretas:

- Evita la necesidad de comprar el bien.
- No se inmovilizan activos y, por lo tanto, genera liquidez.
- Los créditos son más flexibles (en lo referido a tasa y plazo).
- Se puede llegar a financiar hasta el 100% del valor del bien.
- Posee ventajas impositivas, sobre todo al diferimiento impositivo del I.V.A.

---

<sup>69</sup> Brealey, Richard A. y Myers, Stewart C, **Fundamentos de Financiación Empresarial**, (Mc Graw Hill, 1998). p. 280.

- Permite renovar con mayor facilidad los equipos utilizados en los procesos productivos.

#### 4.2. Análisis de financiamiento

La preparación y evaluación de un proyecto de financiamiento es un instrumento de gran utilidad empleado para la asignación de los recursos. Se busca recopilar, crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes económicos que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a la presente iniciativa. Si bien existen diferentes criterios de evaluación para un mismo proyecto, lo realmente importante es poder plantear supuestos y premisas validas que serán convalidados a través de distintos mecanismos y técnicas de comprobación. Los supuestos y premisas deben surgir de la realidad misma en la que el proyecto estará inserto y en el que deberá rendir sus beneficios.

Se pueden identificar tres etapas en la gestión eficaz de un proyecto, todas de una gran importancia:

- 1) la generación de la idea.
- 2) el estudio de su viabilidad.
- 3) la implementación y operación.

##### 1) La generación de la idea

Se trata de encontrar el problema, necesidades insatisfechas o bien ineficiencias que podrían ser mejoradas. En el caso particular del presente Trabajo Final de Graduación, el motivo generador de la idea es expuesto en la introducción del mismo, surgiendo la figura del leasing como una alternativa eficaz de financiamiento.

##### 2) El estudio de su viabilidad

Se finaliza con una propuesta para encomendar la ejecución inmediata del proyecto, su postergación, abandono o bien un estudio ampliatorio del estudio de viabilidad.

Este estudio de viabilidad se puede hacer en tres niveles distintos de profundidad, ellos son:

- I. Perfil
- II. Prefactibilidad
- III. Factibilidad.

I. Perfil:

Es un nivel de estudio inicial y busca, básicamente, determinar si existe alguna razón que justifique su inmediato abandono, antes de seguir destinando recursos en profundizar el estudio.

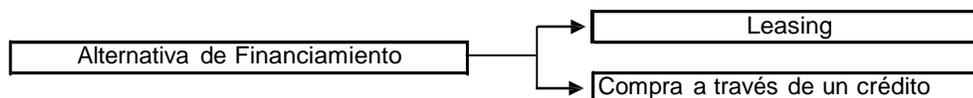
II. Prefactibilidad:

Este estudio constituye una etapa intermedia de análisis. Se basa principalmente en información secundaria, es decir, aquella provista por fuentes externas. Aquí es donde se estiman las financiaciones probables, costos de operación y beneficios del proyecto. Es decir, el objetivo es determinar cual es el modo más conveniente para financiar las actividades o el nuevo proyecto de acuerdo al costo financiero implícito y su potencial para incrementar el rendimiento de los accionistas a través de un efecto de apalancamiento.

La presente etapa es donde se centra el “análisis financiero” para considerar al leasing como una alternativa de inversión con respecto a una financiación tradicional.

“El estudio de Prefactibilidad persigue disminuir los riesgos de la decisión; dicho de otra manera, busca mejorar la calidad de la información que tendrá a su disposición la autoridad que deberá decidir sobre la ejecución del proyecto”<sup>70</sup>.

Las financiaciones probables para el análisis financiero son:



<sup>70</sup> Fontaine E.R., **Evaluación social de proyectos**, (Alfaomega, Chile, 1999), p. 32.

### III. Factibilidad

Es la etapa mas profunda, completa y demostrativa de la información que se utiliza en la evaluación. Es de carácter demostrativo, por lo que se basa en fuentes de información primaria, es decir, en la que origina los antecedentes.

Se deberá tener presente, a toda aquella alternativa factible que permita disponer del bien para aplicarlo al destino que se ha fijado, considerando como factible, a que existan formas de financiamiento que estén al alcance de la empresa en un momento determinado.

#### 3) La implementación y operación.

Corresponde a todo lo concerniente a la construcción y acondicionamiento del proyecto de financiamiento. Esta etapa obviamente se materializa una vez aceptados los análisis de Prefactibilidad y/o Factibilidad.

Destacamos que en este tipo de análisis no es importante quién es el propietario de los bienes. Los bienes tienen un valor por el uso y este, es el que genera la rentabilidad. La propiedad no da lugar a la renta, pero es importante aclarar que no se puede disponer o dar en garantía bienes en los que no se tiene la propiedad<sup>71</sup>.

Para valuar la conveniencia de este contrato, previamente se debe analizar un proyecto que pague su financiación<sup>72</sup>.

#### 4.3. Características a analizar de una alternativa de financiamiento

Las características de los bienes y el plazo de las operaciones serán determinantes para evaluar la instrumentación de esta operación. Se detallan algunos aspectos a tener en cuenta al momento de la elección:

##### a) Mercado de financiamiento

---

<sup>71</sup> G. Tapia, C. Aringanello, C. Albornoz, D. Tyburec, Op. cit., p. 14.

<sup>72</sup> G. Tapia, C. Aringanello, C. Albornoz, D. Tyburec, Op. cit., p. 14.

Los precios de los bienes, la necesidad y el uso de estas inversiones con el financiamiento adecuado, da lugar a un incipiente mercado para las operaciones de arrendamiento financiero<sup>73</sup>.

Los proyectos de inversión tendrán una oportunidad mayor de llevarse a cabo si cuentan con un mercado de financiamiento estandarizado y con tasa de interés requeridas razonables. Los riesgos de tipo operativo (negocio o proyecto) y los financieros (insolvencia, volatilidad en tasas) podrían ser sensiblemente inferiores y por ende se pretendería rendimientos acordes a los riesgos asumidos.

Como establece la ley de leasing en su artículo 5, existen diferentes modalidades al momento de elección del bien que vinculan al dador con el tomador, sea que la forma sea directa entre ellos, a través de una sociedad o compañía de leasing que intermedia entre el productor, fabricante o importador que provee el bien y el usuario del mismo.

En cada caso es menester analizar:

- ◆ La cantidad de equipos a comprar.
- ◆ la prestación de un servicio de mantenimiento.
- ◆ El mercado de reventa de los bienes.

Es importante conocer las ventajas de la compañía intermediaria, en la que la especialización en el rubro de actuación, con un conocimiento pormenorizado de los productos y de las compañías proveedoras y usuarias, se diferenciará del resto de entidades financieras en las que primará el análisis de riesgo crediticio. Digamos que habrá mayor flexibilidad al momento de considerar a cada usuario de los bienes en el que cada contrato, cada proveedor, y uso de los bienes tendrán asociados riesgos residuales distintos.

También los distintos proveedores o fabricantes de un mismo bien pueden realizar alianzas o convenios especiales con las compañías de leasing que permitirán desarrollar estrategias comerciales para la recompra, o el reemplazo de bienes, o descuentos comerciales, lo cual impactará en la tasa de rendimiento de la operación.

Desde la posición de usuario o tomador de contrato de leasing, se evaluará la necesidad de renovar los equipos y/o activos que intervienen en el ciclo productivo en primer término.

---

<sup>73</sup> Ibidem., p. 15.

Luego se identifican los fabricantes, proveedores, o importadores de los bienes, analizando su trayectoria, la calidad y servicio de los bienes, los precios y condiciones de la operación.

b) Los riesgos en las operaciones de leasing

Para evaluar los flujos de fondos emergentes de la financiación de un bien sea por el sistema de leasing o por cualquier otro debemos comprender los riesgos que involucran las operaciones que se ponen en marcha.

c) Disponibilidad del crédito

La compra de equipos susceptibles de leasing supone la inmovilización de fondos por lo que al sustituir la compra por el leasing se produce un alivio financiero para la empresa usuaria.

Al comparar el leasing con los préstamos tradicionales deberá analizarse el plazo de la operación. Normalmente son más prolongados durante los convenios de leasing, que significa, en otras palabras, mayor financiamiento de los bienes a utilizar<sup>74</sup>.

Los costos de transacción del leasing suelen ser inferiores a los de compra que sean a través de préstamo o con fondos propios.

El sistema de leasing como alternativa de financiamiento tendrá mayor difusión por aquellos sectores en lo que la tecnología cambie rápidamente y que cuenten con una alta rentabilidad operativa.

Para los fabricantes, la seguridad en el cobro al venderle a compañías con solidez financiera y lograr un bajo riesgo de incobrabilidad, darán un marco particular para distintos sectores productivos con incremento de volumen y con la apertura de un nuevo canal de distribución. Resulta razonable esperar que este ahorro de costos, se refleje en el precio de los bienes<sup>75</sup>.

d) Costo financiero

e) Relación con el mercado de bienes

El leasing da una nueva posibilidad de relación entre el ahorro y la producción que vale la pena destacar:

---

<sup>74</sup> Ibidem., p. 16.

<sup>75</sup> Ibidem., p. 17.

- El mercado de ahorro se dirige hacia formas de inversión no conectadas directamente con la marcha de la empresa y son las compañías de leasing que reciben fondos de los ahorristas y quienes analizan el management de las empresas usuarias.
- Se ha permitido dissociar la propiedad del uso del bien, lo que representa un cambio de mentalidad empresarial. Es el usuario quien elige el bien sin tener el dominio. El propietario no interviene en la elección, sólo lo compra y lo pone a disposición. El estudio de rentabilidad del equipo productivo será de más interés por parte del usuario.
- Este tipo de financiación fomenta el crecimiento del parque de bienes, con una renovación más rápida lo que favorece al sector industrial productor de los bienes.

Mediante este sistema, resulta más fácil comprender que la vida económica de los proyectos de inversión no depende tanto de la vida física o técnica por obsolescencia, dado que al ser factible la renovación con las mejoras tecnológicas, la duración de las inversiones guarda más relación con la demanda que con la oferta.

e) Destinatarios

Está dirigido a las empresas que pueden solucionar, por su intermedio, los problemas de equipamiento, acorde con las necesidades cambiantes de la actividad económica del país.

El leasing no sólo interesa a grandes empresas, sino también a las empresas familiares y las medianas y pequeñas compañías. Los particulares también pueden utilizar el leasing pero su acceso resulta más dificultoso a raíz de la excesiva onerosidad que reviste, en relación con otras alternativas habituales de financiación. Ello hace poco común la contratación del leasing por personas físicas.

f) El progreso tecnológico

La sustitución y renovación de equipos, maquinarias e instalaciones, así como la incorporación de técnicas de avanzada, es indispensable si se pretende mantener o lograr la competitividad en el mercado, ya fuere mediante la rebaja de los costos de producción o a través del ofrecimiento de nuevos productos o de la diversificación de bienes adaptables a las exigencias de la demanda global.

Actualmente la permanencia en el mercado es el mandato imperativo que debe cumplimentar toda empresa, para ello es imprescindible ajustar la gestión empresarial a los niveles de exigencia-eficiencia vigentes, cuestión que esta directamente relacionada con la política de equipamiento y modernización que desarrolle cada empresa interesada en consolidar su posición ante el mercado.

g) Obsolescencia de los bienes

La duración dada por el envejecimiento técnico, llamada obsolescencia técnica, se refiere a los bienes que han perdido vigencia al ser reemplazado con ventaja por otros bienes. El avance tecnológico los ha colocado en zaga y no es conveniente continuar utilizándolos pues los costos de producción serán más elevados y se esfumaría la posibilidad de competir en plaza. En términos generales, la obsolescencia es el envejecimiento y la depreciación económica de bienes y equipos, acelerado por el progreso tecnológico, sus consecuencias negativas traducen el deber de las empresas de conservar el potencial de su producción. El sector empresarial ha descubierto en el leasing una herramienta eficaz para combatir la embestida tecnológica en los medios de producción. Su utilización faculta la renovación de equipos convertidos en inservibles por otros más modernos, que por su tecnología mas reciente han desplazado a aquellos. El leasing, por tratarse de un sistema de financiación cuyo costo esta basado en el envejecimiento técnico y económico de los bienes de capital, se erige en la mejor garantía contra la obsolescencia. A través del leasing, es posible la simultaneidad del progreso tecnológico con el uso normal de los bienes y equipos productivos, a rendimientos positivos<sup>76</sup>.

h) El uso de los bienes

La nueva modalidad de la economía moderna en el sector empresarial ha advertido la importancia de no inmovilizar sus capitales en la adquisición de bienes del activo fijo, atento a que si realizan importantes inversiones en nuevos bienes, en la medida que sean mal usados o desplazados por otros mas modernos, el resultado de la gestión podrá verse seriamente comprometido. Surge así que lo verdaderamente trascendente es el uso de los bienes.

---

<sup>76</sup> G. Huber, **Contabilización de los Arrendamientos**, parte II, (Buenos Aires, La Ley, Abril 2002). p. 22.

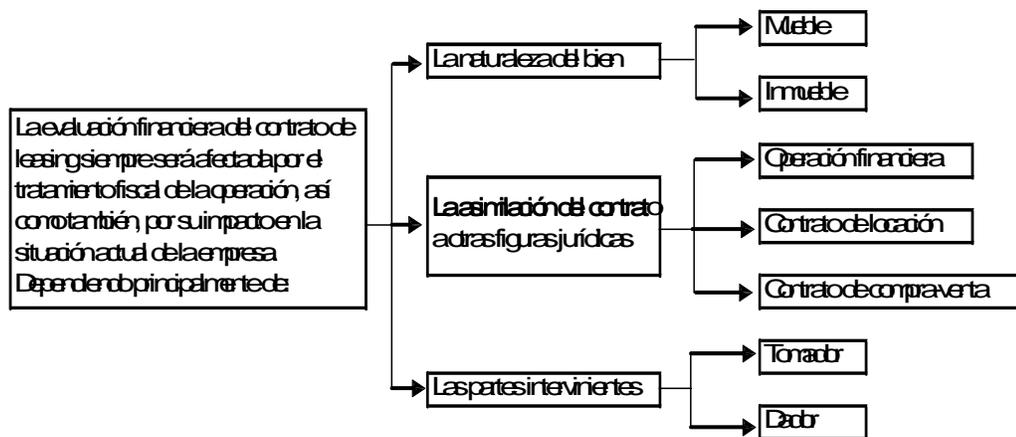
En la actualidad, el potencial productivo de una empresa deriva de la posibilidad de usar los bienes más adecuados a los procedimientos tecnológicos vigentes, conservándolos en su seno el tiempo estrictamente necesario para su total utilización técnica y económica.

#### 4.4. Criterios de Evaluación de Proyectos: Cuadro de evolución financiera

Para la evaluación de un proyecto de financiamiento se deben utilizar herramientas o procedimientos denominados criterios de evaluación de proyectos.

Los criterios de evaluación de proyectos comparan, mediante distintos instrumentos, los beneficios netos proyectados de una alternativa de financiamiento con respecto a otra, para determinar si las organizaciones logran obtener un costo de operación deseado.

Estos procedimientos se deben realizar en la etapa anterior a la puesta en marcha del proyecto con el objetivo de obtener información necesaria para la toma de decisiones.



#### 4.5. El Leasing desde su función económica

La necesidad de equipamiento de las empresas debe conciliarse con la necesidad cada vez mayor de un capital circulante, tratando de evitar un gran endeudamiento que puede tener una consecuencia paralizante. Los avances tecnológicos de nuestra época determinan la obsolescencia de equipos y maquinarias, lo que impone la necesidad del re - equipamiento permanente de la empresa, para no perder la clientela y el mercado. El leasing aparece así como el instrumento adecuado para lograr ese re - equipamiento que, generalmente, necesita de grandes capitales que no pueden sustraerse del proceso productivo, pues permite

reemplazar equipos obsoletos o ya envejecidos sin acudir a la compraventa, sino a esta original forma de locación que es el leasing<sup>77</sup>.

En la dinámica de la economía capitalista es indudable que las nuevas formas de financiamiento adquieren una marcada relevancia para la adquisición y renovación de tecnología en bienes durables y de capital; es una nueva metodología de acumulación de capital para los grupos económicos. En lo atinente a la tecnología, tiene un doble carácter, pues en un sentido el adquirente se asegura el recambio constante, con lo cual permite a su empresa gozar de la mas avanzada tecnología, lo que favorece su competitividad y productividad en el mercado; pero en otro sentido esta atada o cautiva a una determinada línea tecnológica y a las exigencias de la empresa proveedora, aun cuando en la actualidad se ha superado bastante el tema por el desarrollo de las denominadas tecnologías compatibles.<sup>78</sup>

El negocio financiero del leasing constituye una modalidad de financiación muy interesante para permitirle a las empresas industriales, comerciales y de servicios acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas. Sin embargo, su desarrollo no ha tenido la expansión lograda en otras latitudes, principalmente porque aun no se ha conceptualizado definitivamente su figura como contrato autónomo y de caracterología propia, arrastrando ello cierto grado de incertidumbre sobre la seguridad jurídica de las relaciones emergentes del contrato. Este contrato esta regido sustancialmente por principios financieros y no por reglas tradicionales relativas al simple intercambio de bienes materiales. Fácil resulta apreciar que el leasing interpreta una necesidad corriente y que permite contar, bajo un sistema de erogaciones periódicas, con bienes y equipos que se requieren para un menor desenvolvimiento y más rápido progreso económico. Asimismo configura una alternativa más de financiación para tomar decisiones de inversión, posibilitando mayor agilidad en la obtención de los bienes necesarios para el equipamiento y crecimiento de las empresas<sup>79</sup>.

#### 4.6. Principales ventajas financieras y de gestión

---

<sup>77</sup> E. Barreira Delfino, **Leasing: Aspectos jurídicos, contables, impositivos y operativos**, (Buenos Aires, Cangallo, 1978). p. 177.

<sup>78</sup> G. Huber, **Contabilización de los Arrendamientos**, parte I, (Buenos Aires, La Ley, Abril 2002). p. 15.

<sup>79</sup> E. Barreira Delfino, **Leasing: Aspectos jurídicos, contables, impositivos y operativos**, (Buenos Aires, Editorial Cangallo, 1978). p. 180.

Los principales beneficios que el leasing otorga desde el punto de vista financiero y de gestión son:

1. Nueva técnica de financiación: la asistencia crediticia tradicional tiene como limitación, que el dinero a facilitarse depende del total de recursos propios y del patrimonio de la empresa que adquiera el bien. Muchas veces, se ve restringida su solicitud de crédito en razón de su situación patrimonial insuficiente para hacer frente a los compromisos. El leasing suaviza este requerimiento, ya que se limita a la financiación del material pretendido, sin afectar la capacidad de endeudamiento del tomador, por lo tanto el acceso al crédito es más simple para las empresas.
2. Inexistencia de inversiones iniciales: en su contratación el tomador no hace desembolsos iniciales de envergadura. Sólo abona la primera cuota pactada y los gastos necesarios de la operación, relativos al bien que se facilita en uso. El hecho de no requerir importantes erogaciones financieras como en el caso de la compra, impide que la empresa diferiera la adquisición de un bien a causa de la falta de disponibilidades inmediatas.
3. Simplificación del control de costos: permite un control estricto de los costos operativos., ya que las cuotas del leasing pueden imputarse a la cuenta contable correspondiente al uso del bien, al valor preestablecido en el contrato. Este procedimiento permite la inmediata y certera constatación del costo de la operación y la elaboración de un ordenado programa de pagos por el uso de ese bien.
4. Flexibilidad y sencillez de operativa: la financiación a través del leasing es fácilmente adaptable a las específicas necesidades del tomador. Esta flexibilidad de adaptación puede abarcar diferentes aspectos como:
  - ◆ exigencias de la producción.
  - ◆ plazos de financiación.
  - ◆ sustitución por obsolescencia.
  - ◆ modalidades contractuales.
  - ◆ limitaciones presupuestarias.

## 4.7. Cuadro de Ventajas y Desventajas del Leasing

<b>Contrato de Leasing</b>	
<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
- Método alternativo de financiamiento para adquirir el uso de un activo.	- Asunción de un riesgo para las partes por depreciación, obsolescencia y pérdida del valor económico de la cosa entregada en leasing.
- Incorporación de nuevas tecnologías sin inversiones iniciales.	
- Se favorece el crecimiento de los medios de producción.	- Destino del bien entregado en leasing al finalizar el plazo del contrato sin la opción de compra por parte del tomador o novación del contrato.
- Optimización de recursos monetarios.	
- Beneficios fiscales.	- Falta de política estatal activa a favor del instituto.
- Movilización del capital de trabajo.	
- Favorece las limitaciones presupuestarias.	
- Sustitución de activos fijos sin la movilización de recursos financieros.	
- Evitar o sustituir activos por obsolescencia.	
- El bien opera como garantía de la operación.	
- Obtención de un plazo mayor de financiamiento.	
- Financiación de hasta 100% del valor del bien recibido en leasing.	

## **CAPITULO V**

### 5. Desarrollo Práctico del contrato de leasing

#### 5.1 Información para el análisis

El presente apartado tiene como objetivo realizar un análisis de un caso práctico, desarrollando el tratamiento que recibe la figura del leasing y la financiación tradicional. Ambas figuras serán analizadas desde su punto de vista contable como impositivo. Adicionalmente, se hará un breve desarrollo financiero de ambas alternativas cuantificando los beneficios que podrían llegar a generar. El enfoque práctico se basará principalmente en la toma de decisión de una organización que analiza dos posibilidades:

- ◆ Adquirir bienes mediante leasing.
- ◆ Adquirir bienes mediante financiación tradicional.

La siguiente información fue relevada para analizar la figura del leasing financiero desde sus diferentes perspectivas. Dicha operatoria presenta las siguientes características:

<b>Características</b>	<b>Descripción del bien</b>
Tipo de bien:	Compactadota neumáticos
Plazo del Contrato:	48
Valor de Contado del bien:	\$ 471.087
Valor del canon:	\$ 14.500,00
Precio de la opción de compra:	\$ 16.488,05
Fecha de celebración del contrato:	24/04/2007
Fecha de entrega del bien:	24/04/2007
Fecha de vencimiento del primer canon:	15/05/2007
Vida útil estimada del bien	60

La siguiente información fue relevada para analizar la figura de financiación tradicional desde sus diferentes perspectivas. Dicha operatoria presenta las siguientes características:

<b>Características</b>	<b>Descripción del bien</b>
Tipo de bien:	Compactadota neumáticos
Plazo del Contrato:	48
Valor de Contado del bien:	\$ 471.087
Valor de la cuota	\$ 15.000,00
Fecha de celebración del contrato:	24/04/2007
Fecha de entrega del bien:	24/04/2007
Fecha de vencimiento de la primer cuota:	15/05/2007
Vida útil estimada del bien	60

## 5.2. Tratamiento Contable: Desarrollo práctico

### 5.2.1. Arrendamiento Financiero

De las características que presenta el contrato de leasing se analiza si logra encuadrar como un arrendamiento financiero según los indicios de la resolución técnica n°18. El contrato presenta las siguientes condiciones que coinciden con la norma contable para considerar un arrendamiento como financiero:

- a) el contrato transfiere la propiedad del activo al arrendatario al final del término del arrendamiento;
- b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea lo suficientemente más bajo que el valor corriente esperado a la fecha de ejercicio de la opción, de manera que, al inicio del arrendamiento, sea razonablemente seguro que la opción se ejercerá;
- c) el plazo del arrendamiento cubre la parte principal de la vida económica del activo;
- e) la naturaleza de los activos arrendados hace que sólo el arrendatario pueda utilizarlos sin incorporarles mayores modificaciones;

Por las mencionadas características, el tratamiento contable a recibir es el de arrendamiento financiero, ya que transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado, cuya titularidad pueda ser transferida o no.

#### 5.2.1.1. Determinación de la tasa de interés a aplicar

##### 5.2.1.1.1. Valor residual no garantizado

Para determinar cual es la tasa que deberá ser considerada en el arrendamiento es necesario estimar el valor residual no garantizado. El mismo debería, en la mayoría de los casos, ser similar al valor residual del bien de uso a la fecha de finalización del contrato.

$$\text{Valor residual no garantizado} = \text{V. Contado del bien} - \left[ \frac{\text{V. Contado del bien}}{\text{Vida útil Estimada}} \times \text{Meses contrato} \right]$$

$$\text{Valor residual no garantizado} = \$ 94.217$$

##### 5.2.1.1.2. Determinación de la tasa mediante método prueba y error

Como fue mencionado en la sección 2.5.6.1. el cálculo es un proceso iterativo, ya que el arrendatario debe hacer la mejor aproximación a la tasa de interés y calcular el valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento y del valor residual no garantizado, luego debe comparar el resultado con el valor corriente del activo arrendado al inicio del contrato.

$$VP = \frac{VR + O}{(1+r)^n} + \frac{A}{r} * \left[ 1 - \frac{1}{(1+r)^n} \right] = \text{Valor Corriente del bien}$$

De la aplicación del método surgió lo siguiente:

Tasa a probar	Valor Actual	Diferencia	Observación
3,560%	\$ 436.777,56	\$ -34.309,44	Tasa por encima de la aplicable.
3,000%	\$ 503.170,23	\$ 32.083,23	Tasa por debajo de la aplicable.
3,180%	\$ 480.305,42	\$ 9.218,42	Tasa por debajo de la aplicable.
3,295%	\$ 466.481,71	\$ -4.605,29	Tasa por encima de la aplicable.
3,256%	\$ 471.087,00	\$ -0,00	Tasa a aplicar al arrendamiento.

### 5.2.1.1.3. Cálculo del valor actual de las cuotas y opción de compra

El valor actual de las cuotas está dado por:

$$\text{Valor actual cuotas} = \frac{\text{Cuota 1}}{(1+r)^1} + \frac{\text{Cuota 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{Cuota 3}}{(1+r)^3} + \dots + \frac{\text{Cuota 48}}{(1+r)^{48}}$$

$$\text{Valor actual cuotas} = \$ 349.658,71$$

El valor actual de la opción está dado por:

$$\text{Valor actual opción} = \$ 3.541,66$$

<b>Valor actual total</b>	<b>=</b>	<b>\$ 353.200,37</b>
---------------------------	----------	----------------------

### 5.2.1.2. Medición inicial del arrendamiento

#### 5.2.1.2.1. Valor a considerar como alta del bien adquirido

El tomador deberá contabilizar los arrendamientos financieros como una compra financiada, tomando como precio de la transferencia del bien arrendado al importe que sea menor entre:

a) el establecido para la compra del bien al contado; y

b) la suma de los valores descontados de las cuotas mínimas del arrendamiento.

<b>PRECIO DE CONTADO =</b>	\$ 471.087,00	} EL MENOR DE ESTOS VALORES SE DEBE ACTIVAR.
<b>VALOR DESCONTADO =</b>	\$ 353.200,37	

Será considerado como valor de alta del bien adquirido la suma de \$ 353.200,37.

#### 5.2.1.2.2. Cálculo del total del pasivo

**TOTAL DEL PASIVO = Cantidad cuotas x valor canon + Opción de compra**

**TOTAL DEL PASIVO = \$ 712.488,05**

#### 5.2.1.2.3. Reconocimiento contable inicial

Se deberá registrar contablemente el siguiente asiento:

Maquinarias	353200,37
Intereses negativos no devengados	359287,67
a Deudas comerciales	- 712488,05

La diferencia entre el valor a dar de alta como bien de uso y el total del pasivo es reconocido como intereses no devengados, representando la misma una cuenta regularizadora del pasivo que permitirá reconocer el devengamiento de intereses de la respectiva operación.

En el momento de registrarse cada pago de canon el arrendatario deberá contabilizar:

Intereses devengados	11500,70
Deudas comerciales	14500,00
a Intereses negativos no devengados	11500,70
a Banco XX	14500,00

Se toma como ejemplo el pago del primer canon que el arrendatario debe pagar al vencimiento de la obligación (Ver esquema de intereses).

Se detalla a continuación esquema de intereses para todo el contrato.

## 5.2.1.3. Esquema de devengamiento de intereses

Cuota	Fecha de venc.	Importe	Amortización	Interés	Saldo
					\$ 353.200,37
1	15/05/2007	\$ 14.500,00	\$ 2.999,30	\$ 11.500,70	\$ 350.201,07
2	15/06/2007	\$ 14.500,00	\$ 3.096,96	\$ 11.403,04	\$ 347.104,11
3	15/07/2007	\$ 14.500,00	\$ 3.197,80	\$ 11.302,20	\$ 343.906,30
4	15/08/2007	\$ 14.500,00	\$ 3.301,93	\$ 11.198,07	\$ 340.604,37
5	15/09/2007	\$ 14.500,00	\$ 3.409,45	\$ 11.090,55	\$ 337.194,93
6	15/10/2007	\$ 14.500,00	\$ 3.520,46	\$ 10.979,54	\$ 333.674,47
7	15/11/2007	\$ 14.500,00	\$ 3.635,09	\$ 10.864,91	\$ 330.039,37
8	15/12/2007	\$ 14.500,00	\$ 3.753,46	\$ 10.746,54	\$ 326.285,92
9	15/01/2008	\$ 14.500,00	\$ 3.875,67	\$ 10.624,33	\$ 322.410,24
10	15/02/2008	\$ 14.500,00	\$ 4.001,87	\$ 10.498,13	\$ 318.408,37
11	15/03/2008	\$ 14.500,00	\$ 4.132,18	\$ 10.367,82	\$ 314.276,19
12	15/04/2008	\$ 14.500,00	\$ 4.266,73	\$ 10.233,27	\$ 310.009,47
13	15/05/2008	\$ 14.500,00	\$ 4.405,66	\$ 10.094,34	\$ 305.603,81
14	15/06/2008	\$ 14.500,00	\$ 4.549,11	\$ 9.950,89	\$ 301.054,70
15	15/07/2008	\$ 14.500,00	\$ 4.697,24	\$ 9.802,76	\$ 296.357,46
16	15/08/2008	\$ 14.500,00	\$ 4.850,19	\$ 9.649,81	\$ 291.507,27
17	15/09/2008	\$ 14.500,00	\$ 5.008,12	\$ 9.491,88	\$ 286.499,16
18	15/10/2008	\$ 14.500,00	\$ 5.171,19	\$ 9.328,81	\$ 281.327,97
19	15/11/2008	\$ 14.500,00	\$ 5.339,57	\$ 9.160,43	\$ 275.988,40
20	15/12/2008	\$ 14.500,00	\$ 5.513,43	\$ 8.986,57	\$ 270.474,97
21	15/01/2009	\$ 14.500,00	\$ 5.692,96	\$ 8.807,04	\$ 264.782,01
22	15/02/2009	\$ 14.500,00	\$ 5.878,33	\$ 8.621,67	\$ 258.903,69
23	15/03/2009	\$ 14.500,00	\$ 6.069,73	\$ 8.430,27	\$ 252.833,95
24	15/04/2009	\$ 14.500,00	\$ 6.267,37	\$ 8.232,63	\$ 246.566,58
25	15/05/2009	\$ 14.500,00	\$ 6.471,45	\$ 8.028,55	\$ 240.095,13
26	15/06/2009	\$ 14.500,00	\$ 6.682,17	\$ 7.817,83	\$ 233.412,97
27	15/07/2009	\$ 14.500,00	\$ 6.899,75	\$ 7.600,25	\$ 226.513,22
28	15/08/2009	\$ 14.500,00	\$ 7.124,41	\$ 7.375,59	\$ 219.388,81
29	15/09/2009	\$ 14.500,00	\$ 7.356,39	\$ 7.143,61	\$ 212.032,41
30	15/10/2009	\$ 14.500,00	\$ 7.595,93	\$ 6.904,07	\$ 204.436,49
31	15/11/2009	\$ 14.500,00	\$ 7.843,26	\$ 6.656,74	\$ 196.593,22
32	15/12/2009	\$ 14.500,00	\$ 8.098,65	\$ 6.401,35	\$ 188.494,57
33	15/01/2010	\$ 14.500,00	\$ 8.362,35	\$ 6.137,65	\$ 180.132,22
34	15/02/2010	\$ 14.500,00	\$ 8.634,64	\$ 5.865,36	\$ 171.497,58
35	15/03/2010	\$ 14.500,00	\$ 8.915,80	\$ 5.584,20	\$ 162.581,78
36	15/04/2010	\$ 14.500,00	\$ 9.206,11	\$ 5.293,89	\$ 153.375,67
37	15/05/2010	\$ 14.500,00	\$ 9.505,87	\$ 4.994,13	\$ 143.869,80
38	15/06/2010	\$ 14.500,00	\$ 9.815,40	\$ 4.684,60	\$ 134.054,40
39	15/07/2010	\$ 14.500,00	\$ 10.135,00	\$ 4.365,00	\$ 123.919,40
40	15/08/2010	\$ 14.500,00	\$ 10.465,01	\$ 4.034,99	\$ 113.454,38
41	15/09/2010	\$ 14.500,00	\$ 10.805,77	\$ 3.694,23	\$ 102.648,62
42	15/10/2010	\$ 14.500,00	\$ 11.157,62	\$ 3.342,38	\$ 91.491,00
43	15/11/2010	\$ 14.500,00	\$ 11.520,93	\$ 2.979,07	\$ 79.970,08
44	15/12/2010	\$ 14.500,00	\$ 11.896,06	\$ 2.603,94	\$ 68.074,01
45	15/01/2011	\$ 14.500,00	\$ 12.283,41	\$ 2.216,59	\$ 55.790,60
46	15/02/2011	\$ 14.500,00	\$ 12.683,38	\$ 1.816,62	\$ 43.107,22
47	15/03/2011	\$ 14.500,00	\$ 13.096,37	\$ 1.403,63	\$ 30.010,85
48	15/04/2011	\$ 14.500,00	\$ 13.522,80	\$ 977,20	\$ 16.488,04
Opción	15/05/2011	\$ 16.488,05	\$ 16.488,05		\$ -0,00

#### 5.2.1.4. Depreciación del bien de uso

Se estima que la probabilidad de que el activo incorporado mediante arrendamiento financiero por parte del arrendatario para obtener su propiedad es segura, por lo que se lo depreciará totalmente en base a su capacidad de servicio.

$$\text{Amortización} = \left[ \frac{\text{V. Origen del bien}}{\text{Vida útil Estimada}} \times \text{Tiempo transcurrido} \right]$$

#### 5.2.1.5. Nota de plazos exigida por RT 9

La resolución técnica n° 9 especifica las normas de exposición contable en la República Argentina para entes comerciales, industriales y de servicios. Establece que las deudas deberán exponer una desagregación de los saldos en plazo vencido, sin plazo establecido y a vencer, con sub-totales para cada uno de los primeros cuatro trimestres y para cada año siguiente, indicando las pautas de actualización si las hubiere y si devengan intereses a tasa fija o variable<sup>80</sup>.

Se presenta la desagregación requerida por la norma contable:

Plazos	Total
a vencer +3 años	\$ 134.054,40
a vencer 0-3 meses	\$ 9.909,18
a vencer 1-2 años	\$ 67.641,73
a vencer 2-3 años	\$ 99.358,57
a vencer 3-6 meses	\$ 10.909,01
a vencer 6-9 meses	\$ 12.009,72
a vencer 9-12 meses	\$ 13.221,50
vencido 0 a 3 meses	\$ 6.096,26
<b>Total</b>	<b>\$ 353.200,37</b>

<sup>80</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.9 capítulo IV.

## 5.2.2. Financiación Tradicional

### 5.2.2.1. Medición inicial de cuentas por pagar

Se considerará que el arrendatario no tiene la posibilidad e intención de cancelación anticipada, por lo que su medición contable se efectuará considerando:

- a) la medición original del pasivo;
- b) la porción devengada de cualquier diferencia entre ella y la suma de los importes a pagar a sus vencimientos, calculada exponencialmente con la tasa determinada al momento de la medición inicial sobre la base de ésta y de las condiciones oportunamente pactadas;
- c) los pagos efectuados.

#### 5.2.2.1.1. Valor del alta contable del bien

La medición inicial de los pasivos originados en la compra de bienes o servicios será medida con base en los correspondientes precios de compra para operaciones de contado, si existieran operaciones efectivamente basadas en ellos<sup>81</sup>.

Debido a que el valor de compra corresponde a precios para operaciones de contado se considera como alta la suma pactada.

Valor de alta =           \$ 471.087

#### 5.2.2.1.2. Cálculo del total del pasivo

Pasivo total =                           Cantidad cuotas x Valor Cuota

Pasivo total =                           \$ 720.000,00

#### 5.2.2.1.3. Reconocimiento contable inicial

Se deberá registrar contablemente el siguiente asiento:

---

<sup>81</sup> Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Op. cit., nro.17 sección 4.5.6.

Maquinarias	471087,00
Intereses negativos no devengados	248913,00
a Deudas comerciales	-720000,00

La diferencia entre el valor a dar de alta como bien de uso y el total del pasivo es reconocido como intereses no devengados, representando la misma una cuenta regularizadora del pasivo que permitirá reconocer el devengamiento de intereses de la respectiva operación.

En el momento de registrarse cada pago de canon el arrendatario deberá contabilizar:

Intereses devengados	8878,28
Deudas comerciales	15000,00
a Intereses negativos no devengados	-8878,28
a Banco XX	-15000,00

Se toma como ejemplo el pago de la primer cuota que el tomador del préstamo debe pagar al vencimiento de la obligación (Ver esquema de intereses).

Se detalla a continuación esquema de intereses para todo el contrato.

#### 5.2.2.2. Esquema de devengamiento de intereses

Cuota	Fecha de venc.	Importe	Amortización	Interés	Saldo
					\$ 471.087,00
1	15/05/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.121,72	\$ 8.878,28	\$ 464.965,28
2	15/06/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.237,09	\$ 8.762,91	\$ 458.728,18
3	15/07/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.354,64	\$ 8.645,36	\$ 452.373,54
4	15/08/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.474,40	\$ 8.525,60	\$ 445.899,14
5	15/09/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.596,42	\$ 8.403,58	\$ 439.302,72
6	15/10/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.720,74	\$ 8.279,26	\$ 432.581,97
7	15/11/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.847,40	\$ 8.152,60	\$ 425.734,57
8	15/12/2007	\$ 15.000,00	\$ 6.976,45	\$ 8.023,55	\$ 418.758,12
9	15/01/2008	\$ 15.000,00	\$ 7.107,93	\$ 7.892,07	\$ 411.650,19
10	15/02/2008	\$ 15.000,00	\$ 7.241,89	\$ 7.758,11	\$ 404.408,30
11	15/03/2008	\$ 15.000,00	\$ 7.378,37	\$ 7.621,63	\$ 397.029,92
12	15/04/2008	\$ 15.000,00	\$ 7.517,43	\$ 7.482,57	\$ 389.512,50
13	15/05/2008	\$ 15.000,00	\$ 7.659,11	\$ 7.340,89	\$ 381.853,39
14	15/06/2008	\$ 15.000,00	\$ 7.803,45	\$ 7.196,55	\$ 374.049,94
15	15/07/2008	\$ 15.000,00	\$ 7.950,52	\$ 7.049,48	\$ 366.099,42
16	15/08/2008	\$ 15.000,00	\$ 8.100,36	\$ 6.899,64	\$ 357.999,06
17	15/09/2008	\$ 15.000,00	\$ 8.253,02	\$ 6.746,98	\$ 349.746,04
18	15/10/2008	\$ 15.000,00	\$ 8.408,56	\$ 6.591,44	\$ 341.337,48
19	15/11/2008	\$ 15.000,00	\$ 8.567,03	\$ 6.432,97	\$ 332.770,46
20	15/12/2008	\$ 15.000,00	\$ 8.728,49	\$ 6.271,51	\$ 324.041,97
21	15/01/2009	\$ 15.000,00	\$ 8.892,99	\$ 6.107,01	\$ 315.148,98
22	15/02/2009	\$ 15.000,00	\$ 9.060,59	\$ 5.939,41	\$ 306.088,39
23	15/03/2009	\$ 15.000,00	\$ 9.231,35	\$ 5.768,65	\$ 296.857,05
24	15/04/2009	\$ 15.000,00	\$ 9.405,32	\$ 5.594,68	\$ 287.451,72
25	15/05/2009	\$ 15.000,00	\$ 9.582,58	\$ 5.417,42	\$ 277.869,14
26	15/06/2009	\$ 15.000,00	\$ 9.763,18	\$ 5.236,82	\$ 268.105,97
27	15/07/2009	\$ 15.000,00	\$ 9.947,18	\$ 5.052,82	\$ 258.158,79
28	15/08/2009	\$ 15.000,00	\$ 10.134,65	\$ 4.865,35	\$ 248.024,14
29	15/09/2009	\$ 15.000,00	\$ 10.325,65	\$ 4.674,35	\$ 237.698,50
30	15/10/2009	\$ 15.000,00	\$ 10.520,25	\$ 4.479,75	\$ 227.178,25
31	15/11/2009	\$ 15.000,00	\$ 10.718,52	\$ 4.281,48	\$ 216.459,73
32	15/12/2009	\$ 15.000,00	\$ 10.920,52	\$ 4.079,48	\$ 205.539,21
33	15/01/2010	\$ 15.000,00	\$ 11.126,33	\$ 3.873,67	\$ 194.412,88
34	15/02/2010	\$ 15.000,00	\$ 11.336,02	\$ 3.663,98	\$ 183.076,86
35	15/03/2010	\$ 15.000,00	\$ 11.549,67	\$ 3.450,33	\$ 171.527,19
36	15/04/2010	\$ 15.000,00	\$ 11.767,34	\$ 3.232,66	\$ 159.759,85
37	15/05/2010	\$ 15.000,00	\$ 11.989,11	\$ 3.010,89	\$ 147.770,75
38	15/06/2010	\$ 15.000,00	\$ 12.215,06	\$ 2.784,94	\$ 135.555,69
39	15/07/2010	\$ 15.000,00	\$ 12.445,27	\$ 2.554,73	\$ 123.110,42
40	15/08/2010	\$ 15.000,00	\$ 12.679,82	\$ 2.320,18	\$ 110.430,60
41	15/09/2010	\$ 15.000,00	\$ 12.918,78	\$ 2.081,22	\$ 97.511,82
42	15/10/2010	\$ 15.000,00	\$ 13.162,26	\$ 1.837,74	\$ 84.349,56
43	15/11/2010	\$ 15.000,00	\$ 13.410,32	\$ 1.589,68	\$ 70.939,24
44	15/12/2010	\$ 15.000,00	\$ 13.663,05	\$ 1.336,95	\$ 57.276,19
45	15/01/2011	\$ 15.000,00	\$ 13.920,55	\$ 1.079,45	\$ 43.355,64
46	15/02/2011	\$ 15.000,00	\$ 14.182,90	\$ 817,10	\$ 29.172,74
47	15/03/2011	\$ 15.000,00	\$ 14.450,20	\$ 549,80	\$ 14.722,54
48	15/04/2011	\$ 15.000,00	\$ 14.722,53	\$ 277,47	\$ 0,00

### 5.2.2.3. Depreciación del bien de uso

El activo incorporado mediante financiación tradicional por parte del comprador, será depreciado totalmente en base a su capacidad de servicio.

$$\text{Amortización} = \left[ \frac{\text{V. Origen del bien}}{\text{Vida útil Estimada}} \times \text{Tiempo transcurrido} \right]$$

### 5.2.2.4. Nota de plazos exigida por RT 9

Corresponde al mismo criterio adoptado que en arrendamientos financieros. Se presenta la desagregación requerida por la norma contable:

<b>Plazos</b>	<b>Total</b>
a vencer + 3 años	\$ 135.555,69
a vencer 0-3 meses	\$ 19.425,47
a vencer 1-2 años	\$ 105.943,97
a vencer 2-3 años	\$ 132.550,28
a vencer 3-6 meses	\$ 20.544,59
a vencer 6-9 meses	\$ 21.728,20
a vencer 9-12 meses	\$ 22.979,99
vencido 0 a 3 meses	\$ 12.358,82
<b>Total</b>	<b>\$ 471.087,00</b>

### Análisis del tratamiento contable

Se destaca como principal diferencia entre ambas figuras, el valor a considerar como de “origen” del bien adquirido. Mediante financiación con leasing, es considerado de alta por el valor descontado de las cuotas más el valor residual no garantizado (\$353.200,37), mientras que adquiriendo bienes mediante financiación tradicional, se considera el valor de alta como el precio de contado determinado en la operación (\$471.087,00).

A nivel resultado el impacto en el tiempo es similar, ya que la diferencia generada como consecuencia de contabilizar diferentes valores de origen (\$117.886,63) impacta en el reconocimiento de la amortización del bien, pero la misma es compensada con la diferencia que se genera al considerar los componentes financieros pendientes de devengar en el tiempo.

Es decir, que la diferencia estaría dada en como es “expuesto” por normas contables el resultado de adquirir bienes mediante estas dos alternativas. El impacto contable para el arrendatario sería menor que quien adquiriera bienes mediante financiación tradicional a nivel de depreciación de bienes de uso (figurando expuesto en los estados contables como gasto de producción, comercialización o administración), pero el mismo se ve compensado por el mayor reconocimiento de intereses financieros generados por pasivos.

### 5.3. Tratamiento Impositivo

El análisis impositivo de una operación para adquirir bienes mediante la figura del leasing o una financiación tradicional será realizado en base a los siguientes impuestos:

- ◆ Impuesto a las Ganancias.
- ◆ Impuesto al Valor Agregado.
- ◆ Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

#### 5.3.1. Impuesto a las Ganancias.

##### 5.3.1.1. Bienes adquiridos mediante contrato de Leasing

El decreto reglamentario establece que, una operación de leasing puede ser asimilada a tres tipos de operaciones:

- ◆ Contratos asimilados a operaciones financieras.
- ◆ Contratos asimilados a operaciones de locación.
- ◆ Contratos asimilados a operaciones de compra - venta.

##### 5.3.1.1.1. Contratos asimilados a operaciones financieras.

Para que una operación sea considerada financiera deben reunirse los siguientes requisitos:

- 4) Dadores que sean:

- Entidades financieras regidas por la ley N° 21.526 y sus modificaciones.
- Sociedades que tengan como objeto principal la celebración de contratos de leasing y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras<sup>82</sup>.
- Fideicomisos Financieros constituidos conforme a las disposiciones de los arts. 19 y 20 de la ley 24.441.

5) Duración del contrato mayor a:

- Bienes Muebles: 50% de la vida útil del bien (Pymes: permite encuadrarlo si el contrato representa el 25% de la vida útil del bien).
- Inmuebles no destinados a vivienda: 20% de la vida útil del bien (Pymes: 10% de la vida útil del bien).
- Inmuebles destinados a vivienda: 10% de la vida útil del bien.(Pymes: 5% de la vida útil del bien).

6) Que el valor de la opción sea cierto y determinado.

#### 5.3.1.1.1.1. Tratamiento del tomador

El tomador en su DDJJ podrá:

- a) Deducir el 100% de los cánones pagados o devengados, siempre y cuando el bien se encuentre afectado a la producción de ganancias gravadas.
- b) Después de ejercida la opción de compra, al ser el tomador dueño del bien, comienza a deducir las amortizaciones.

Por lo tanto, en la etapa a) el tomador podrá deducir:

---

<sup>82</sup> : Podrán efectuarse contratos sobre bienes muebles e inmuebles, estableciendo que no se pueden realizar operaciones de leasing financiero sobre intangibles. Tales contratos no podrían asimilarse a operaciones financieras ya que el decreto no define su vida útil.

Total a deducir = Importe del canon mensual x Meses devengados

Total a deducir \$ 174.000,00

En la etapa b) deberá amortizar el bien adquirido mediante la tabla que establece la vida útil de los bienes adquiridos mediante leasing.

#### 5.3.1.1.1.2. Dedución de intereses

Deberá considerarse que la limitación dispuesta por el artículo 81 de la ley del impuesto a las ganancias con respecto de los intereses deducibles en cada ejercicio, no es aplicable respecto de los cánones de los contratos de leasing.

#### 5.3.1.1.1.3. Contratos asimilados a operaciones de locación.

Los contratos de arrendamientos se asimilaran a operaciones de locación, siempre y cuando se cumpla, por lo menos, con una las siguientes condiciones a saber:

- ◆ Los dadores no califiquen para ser dadores de leasing asimilados a operaciones financieras, es decir no deben ser entidades financieras, fideicomisos financieros, ni sociedades cuyo objeto principal sea la celebración de contratos de leasing.
- ◆ Los plazos pactados de duración del contrato sean iguales o inferiores a los requeridos en el artículo 2 del decreto reglamentario.
- ◆ Que el importe fijado para ejercer la opción de compra no sea cierto y determinado, sino que el mismo responda a pautas o procedimientos fijadas en el contrato al momento de ejercerse la misma.

#### 5.3.1.1.1.4. Tratamiento del tomador

Deberá aplicar el mismo tratamiento que emplea un tomador de un leasing que sea asimilable a una operación de financiación.

Por lo tanto el tomador podrá deducir en su declaración jurada:

Total a deducir = Importe del canon mensual x Meses devengados

Total a deducir \$ 174.000,00

5.3.1.1.2. Contratos asimilados a operaciones de compra - venta.

El tomador deberá considerar en su declaración jurada las siguientes circunstancias:

- a) Computará desde el momento en que se perfeccione la venta la amortización impositiva del bien, considerando como costo computable el precio de la transacción.

Amortización anual del bien = Precio de la transacción x 10% (\*)

Amortización anual del bien = \$ 47.108,70

(\*) En base a la vida útil estimada según tabla del decreto reglamentario 1.038.

- b) La diferencia entre los importes totales y el recupero de capital aplicado, que oportunamente halla sido informada por el dador, será deducida en función a su devengamiento.

Precio Contado	\$ 471.087
Cantidad de cuotas x valor canon	\$ 696.000,00
Opción de compra	\$ 16.488,05
Recupero de capital en plazo del contrato	\$ 241.401,05
Importe a deducir por recupero de capital en 12 meses	\$ 60.350,26

Total a deducir (a + b)=	\$ 107.458,96
--------------------------	---------------

- c) En caso de no ejercer la opción de compra, el tomador deberá proceder a recuperar las amortizaciones pertinentemente computadas y podrá deducir la parte de los cánones no computada durante la vigencia del contrato. Todo ello en el período fiscal en que se origine dicha circunstancia.

(A) Amortización impositiva deducida =	\$ 47.108,70
Importe del canon mensual =	\$ 14.500,00
Meses devengados =	12
(B) Total a deducir por canones = \$14.500 x 12 =	\$ 174.000,00
(C) Deducciones del componente financiero realizadas =	\$ 60.350,26
Saldo a declarar (A+ C- B) =	\$ 66.541,04 de pérdida por la operación

#### 5.3.1.2. Bienes adquiridos mediante financiación tradicional

El tomador computará desde el momento en que se perfeccione la venta la amortización impositiva del bien, considerando como costo computable el precio de la transacción. Por lo que podrá deducir en su declaración jurada:

Amortización anual del bien = \$ 47.108,70 (#)

(#) Se realiza el cálculo de amortización según Ley Impuesto a las ganancias.

Adicionalmente, podrá ir deduciendo los intereses pagados por la financiación (\$248.913 en total) en la medida que no exceda los límites que establece el artículo 81 de la ley de impuesto a las ganancias.

#### 5.3.1.3. Medición de Beneficios

Se detalla a continuación el impacto que genera a nivel impositivo en el transcurso de un año para una compañía elegir entre ambas alternativas:

<b>Operación</b>	<b>Leasing</b>	<b>Financiación Tradicional (*)</b>	<b>Aforo Bruto</b>	<b>Impuesto 35%</b>
Asimilada Financiera	\$174.000,00	\$145.534,20	\$28.465,80	\$9.963,03
Asimilada Locación	\$174.000,00	\$145.534,20	\$28.465,80	\$9.963,03
Asimilada Compra-Venta	\$107.488,96	\$145.534,20	\$38.045,23	\$-13.326,33

(\*) Se considera la deducción de intereses pagados por la operación. Pero podrá llegar a superar el límite establecido según art. 81 I.G. y que el beneficio sea un mayor.

La operación asimilada a Compra – Venta produce un mayor gasto a nivel de impuestos que con respecto a financiación tradicional, pero debe considerarse que al cumplir con uno de

los requisitos que establece el decreto reglamentario (precio cierto y determinado) debería encuadrarse tal operación como asimilable a locación.

El principal beneficio está dado por la deducción acelerada que se produce en el leasing financiero. El tomador deducirá en ganancias el canon abonado en la vida del contrato, a diferencia de la financiación tradicional de un bien donde el tomador deducirá la amortización impositiva, la cual se calcula dividiendo el valor del bien en función de la vida fiscal.

Debería considerarse la restricción a la deducción de intereses que existe frente a otras alternativas de financiación. Frente al impuesto a las ganancias, existen disposiciones que limitan a las empresas a no deducir el interés por endeudamiento financiero cuando supere ciertos parámetros. Asumiendo que se cumplen los supuestos previstos, el interés por el financiamiento será parcialmente deducible, a diferencia del interés contenido en los cánones, el cual no está restringido en su deducción.

### 5.3.2. Impuesto al Valor Agregado.

#### 5.3.2.1. Bienes adquiridos mediante contrato de Leasing

En todos los casos la operación recibirá el tratamiento correspondiente a las locaciones de cosas muebles o inmuebles, y se considerarán comprendidos en el punto 7., del inciso e), del artículo 3° de la mencionada ley, que establece que las locaciones y prestaciones de servicios de cosas muebles se encuentran alcanzadas durante el período que abarque la locación de los bienes.

La alícuota aplicable a este tipo de operaciones es del 21%.

Valor del canon:	\$ 14.500,00
Tasa aplicable a la operatoria:	21%
Cada canon quedará alcanzado por el I.V.A.:	\$ 3.045,00
I.V.A. x Cantidad de Cuotas:	\$ 146.160,00
I.V.A. opción de compra:	\$ 3.462,49
Total I.V.A. en el tiempo:	\$ 149.622,49

Se destaca principalmente que, mediante esta figura quedaría el 100% del canon alcanzado durante la vigencia del contrato, y de este modo, se evita abonar la totalidad del IVA al inicio, asemejándose a un contrato de locación, ya que se difiere el pago del impuesto en cada cuota de canon que se abona durante la vigencia del mismo. La posibilidad de no pagar el I.V.A. total al inicio representa una de las principales ventajas financieras que presenta el leasing.

#### 5.3.2.2. Bienes adquiridos mediante financiación tradicional: I.V.A. para C.F.I.

El tomador realizará el pago del impuesto al valor agregado al inicio por el valor de contado del bien. Con el pago de las cuotas pertinentes realizará el pago del I.V.A. por los componentes financieros de la operación.

Valor de Contado del bien:	\$ 471.087
Tasa aplicable a la operatoria:	21%
I.V.A. al inicio a pagar:	\$ 98.928,27
I.V.A. x componentes financieros total:	\$ 52.271,73 (#)
Total I.V.A operación:	\$ 151.200,00

(#) Corresponde al I.V.A. por intereses pagados en la financiación. Ver cuadro esquema intereses.

Cuota	Fecha de venc.	Importe	Amortización	Interes (A)	Saldo	I.V.A. ( A*21% )
					\$ 471.087,00	
1	15/05/07	\$ 15.000,00	\$ 6.121,72	\$ 8.878,28	\$ 464.965,28	\$ 1.864,44
2	15/06/07	\$ 15.000,00	\$ 6.237,09	\$ 8.762,91	\$ 458.728,18	\$ 1.840,21
3	15/07/07	\$ 15.000,00	\$ 6.354,64	\$ 8.645,36	\$ 452.373,54	\$ 1.815,53
4	15/08/07	\$ 15.000,00	\$ 6.474,40	\$ 8.525,60	\$ 445.899,14	\$ 1.790,38
5	15/09/07	\$ 15.000,00	\$ 6.596,42	\$ 8.403,58	\$ 439.302,72	\$ 1.764,75
6	15/10/07	\$ 15.000,00	\$ 6.720,74	\$ 8.279,26	\$ 432.581,97	\$ 1.738,64
7	15/11/07	\$ 15.000,00	\$ 6.847,40	\$ 8.152,60	\$ 425.734,57	\$ 1.712,05
8	15/12/07	\$ 15.000,00	\$ 6.976,45	\$ 8.023,55	\$ 418.758,12	\$ 1.684,95
9	15/01/08	\$ 15.000,00	\$ 7.107,93	\$ 7.892,07	\$ 411.650,19	\$ 1.657,33
10	15/02/08	\$ 15.000,00	\$ 7.241,89	\$ 7.758,11	\$ 404.408,30	\$ 1.629,20
11	15/03/08	\$ 15.000,00	\$ 7.378,37	\$ 7.621,63	\$ 397.029,92	\$ 1.600,54
12	15/04/08	\$ 15.000,00	\$ 7.517,43	\$ 7.482,57	\$ 389.512,50	\$ 1.571,34
13	15/05/08	\$ 15.000,00	\$ 7.659,11	\$ 7.340,89	\$ 381.853,39	\$ 1.541,59
14	15/06/08	\$ 15.000,00	\$ 7.803,45	\$ 7.196,55	\$ 374.049,94	\$ 1.511,28
15	15/07/08	\$ 15.000,00	\$ 7.950,52	\$ 7.049,48	\$ 366.099,42	\$ 1.480,39
16	15/08/08	\$ 15.000,00	\$ 8.100,36	\$ 6.899,64	\$ 357.999,06	\$ 1.448,93
17	15/09/08	\$ 15.000,00	\$ 8.253,02	\$ 6.746,98	\$ 349.746,04	\$ 1.416,87
18	15/10/08	\$ 15.000,00	\$ 8.408,56	\$ 6.591,44	\$ 341.337,48	\$ 1.384,20
19	15/11/08	\$ 15.000,00	\$ 8.567,03	\$ 6.432,97	\$ 332.770,46	\$ 1.350,92
20	15/12/08	\$ 15.000,00	\$ 8.728,49	\$ 6.271,51	\$ 324.041,97	\$ 1.317,02
21	15/01/09	\$ 15.000,00	\$ 8.892,99	\$ 6.107,01	\$ 315.148,98	\$ 1.282,47
22	15/02/09	\$ 15.000,00	\$ 9.060,59	\$ 5.939,41	\$ 306.088,39	\$ 1.247,28
23	15/03/09	\$ 15.000,00	\$ 9.231,35	\$ 5.768,65	\$ 296.857,05	\$ 1.211,42
24	15/04/09	\$ 15.000,00	\$ 9.405,32	\$ 5.594,68	\$ 287.451,72	\$ 1.174,88
25	15/05/09	\$ 15.000,00	\$ 9.582,58	\$ 5.417,42	\$ 277.869,14	\$ 1.137,66
26	15/06/09	\$ 15.000,00	\$ 9.763,18	\$ 5.236,82	\$ 268.105,97	\$ 1.099,73
27	15/07/09	\$ 15.000,00	\$ 9.947,18	\$ 5.052,82	\$ 258.158,79	\$ 1.061,09
28	15/08/09	\$ 15.000,00	\$ 10.134,65	\$ 4.865,35	\$ 248.024,14	\$ 1.021,72
29	15/09/09	\$ 15.000,00	\$ 10.325,65	\$ 4.674,35	\$ 237.698,50	\$ 981,61
30	15/10/09	\$ 15.000,00	\$ 10.520,25	\$ 4.479,75	\$ 227.178,25	\$ 940,75
31	15/11/09	\$ 15.000,00	\$ 10.718,52	\$ 4.281,48	\$ 216.459,73	\$ 899,11
32	15/12/09	\$ 15.000,00	\$ 10.920,52	\$ 4.079,48	\$ 205.539,21	\$ 856,69
33	15/01/10	\$ 15.000,00	\$ 11.126,33	\$ 3.873,67	\$ 194.412,88	\$ 813,47
34	15/02/10	\$ 15.000,00	\$ 11.336,02	\$ 3.663,98	\$ 183.076,86	\$ 769,43
35	15/03/10	\$ 15.000,00	\$ 11.549,67	\$ 3.450,33	\$ 171.527,19	\$ 724,57
36	15/04/10	\$ 15.000,00	\$ 11.767,34	\$ 3.232,66	\$ 159.759,85	\$ 678,86
37	15/05/10	\$ 15.000,00	\$ 11.989,11	\$ 3.010,89	\$ 147.770,75	\$ 632,29
38	15/06/10	\$ 15.000,00	\$ 12.215,06	\$ 2.784,94	\$ 135.555,69	\$ 584,84
39	15/07/10	\$ 15.000,00	\$ 12.445,27	\$ 2.554,73	\$ 123.110,42	\$ 536,49
40	15/08/10	\$ 15.000,00	\$ 12.679,82	\$ 2.320,18	\$ 110.430,60	\$ 487,24
41	15/09/10	\$ 15.000,00	\$ 12.918,78	\$ 2.081,22	\$ 97.511,82	\$ 437,06
42	15/10/10	\$ 15.000,00	\$ 13.162,26	\$ 1.837,74	\$ 84.349,56	\$ 385,93
43	15/11/10	\$ 15.000,00	\$ 13.410,32	\$ 1.589,68	\$ 70.939,24	\$ 333,83
44	15/12/10	\$ 15.000,00	\$ 13.663,05	\$ 1.336,95	\$ 57.276,19	\$ 280,76
45	15/01/11	\$ 15.000,00	\$ 13.920,55	\$ 1.079,45	\$ 43.355,64	\$ 226,68
46	15/02/11	\$ 15.000,00	\$ 14.182,90	\$ 817,10	\$ 29.172,74	\$ 171,59
47	15/03/11	\$ 15.000,00	\$ 14.450,20	\$ 549,80	\$ 14.722,54	\$ 115,46
48	15/04/11	\$ 15.000,00	\$ 14.722,53	\$ 277,47	\$ 0,00	\$ 58,27
<b>Total</b>						<b>\$ 52.271,73</b>

### 5.3.3. Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

El impuesto abonado por la compra, contado o financiada, se genera desde que se incorpora el bien al patrimonio del tomador, exceptuándose en el ejercicio de adquisición o de inversión y el siguiente. Por lo tanto, la tributación efectiva es a partir del tercer ejercicio y sobre el valor residual fiscal a partir de dicha fecha.

#### 5.3.3.1. Bienes adquiridos mediante contrato de Leasing

El tomador se encuentra eximido del impuesto a la ganancia mínima presunta mientras no se ejerza la opción de compra, lo cual permite que comience a tributar el referido impuesto a partir del tercer ejercicio y por el valor residual que posee el bien al momento de ejercer la mencionada opción.

Se supone para el análisis, que el tomador ejercerá la opción de compra transcurridos  $\frac{3}{4}$  partes del plazo del contrato (36 meses).

El valor residual a dicha fecha está dado por:

$$\text{Valor residual} = \text{V. Contado del bien} - \left[ \frac{\text{V. Contado del bien}}{\text{Vida útil Estimada}} \times \text{Meses contrato} \right]$$

$$\text{Valor residual} = \quad \quad \quad \$ 329.760,90$$

Por lo tanto el tomador comenzará a tributar desde el tercer ejercicio contado a partir del momento que ejerció la opción de compra.

El valor residual al momento de realizar el pago y el correspondiente impuesto es:

$$\text{Valor residual} = \quad \quad \quad \$ 235.543,50$$

$$\text{Alícuota 1\%} = \quad \quad \quad \$ 2.355,44$$

Dicho tratamiento, presenta un importante punto a destacar, ya que el bien recién se incorpora al patrimonio al realizar la opción a compra y sólo por ese valor, a diferencia de otro mecanismo de financiación, por la cual el tomador comienza a tributar el impuesto desde el inicio.

### 5.3.3.2. Bienes adquiridos mediante financiación tradicional

El tomador comenzará a tributar efectivamente dicho impuesto desde el tercer ejercicio a partir del momento en que se celebró la operación a préstamo.

El valor residual al momento de realizar el pago y el correspondiente impuesto es:

Valor residual = \$ 376.869,60

Alícuota 1% = \$ 3.768,70

### 5.3.3.3. Medición de Beneficios

El beneficio económico que obtendría una compañía por adquirir bienes mediante leasing con respecto al mencionado impuesto estaría formado principalmente por:

- a) No realizar pagos del impuesto hasta el ejercicio de la opción de compra.

Se detalla el ahorro realizado por tal circunstancia:

<b>Plazo</b>	<b>Leasing</b>	<b>Financiación Tradicional</b>	<b>Ahorro</b>
1	-	No computable	\$ 0,00
2	-	No computable	\$ 0,00
3	No computable	\$ 3.297,61	\$ 3.297,61
4	No computable	\$ 2.826,52	\$ 2.826,52
5	\$ 2.355,44	\$ 2.355,44	\$ 0,00
6	\$ 1.884,35	\$ 1.884,35	\$ 0,00
7	\$ 1.413,26	\$ 1.413,26	\$ 0,00
8	\$ 942,17	\$ 942,17	\$ 0,00
9	\$ 471,09	\$ 471,09	\$ 0,00
10	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Total</b>	<b>\$ 7.066,31</b>	<b>\$ 13.190,44</b>	<b>\$ 6.124,13</b>

## **CONCLUSION**

El objetivo del trabajo consistió en demostrar mediante una aplicación práctica, que el leasing representa una alternativa de financiamiento ventajosa con respecto a lo definido como una financiación tradicional. La misma, fue analizada para que sea considerada como un eficiente mecanismo de financiación para la adquisición de bienes de uso para grandes y pequeñas empresas. Dichos activos, son requeridos para llevar a cabo la producción de bienes que serán destinados a la venta o para la prestación de servicios con el objetivo de obtener resultados por parte de las organizaciones.

Los aspectos contemplados a partir de la sanción de la ley 25.248 generan la posibilidad de novedosas estrategias comerciales realizando una ponderación de los riesgos crediticios y residuales que una operación podría aparejar. La mayor seguridad jurídica, junto con la amplitud de bienes y el desarrollo de negocios permiten analizar los riesgos y beneficios, ya sean operativos como financieros, que puede acarrear la figura.

La ley de Contrato de Leasing define que el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.

Una diferencia sustancial con respecto a la financiación tradicional es que esta, tiene por objeto principal la transmisión del dominio de la cosa al inicio del contrato. En cambio, el contrato de leasing implica la transmisión del uso y goce del bien pero no de su propiedad sino hasta el ejercicio de la opción de compra y el pago total del precio. La comprensión de que el uso y no la propiedad de un bien, genera riqueza, es lo que ha expandido en el transcurso del tiempo la figura analizada.

El marco contable para el leasing es definido en la resolución técnica n° 18, destacando como principal característica que se sigue el denominado enfoque de los beneficios y riesgos. Dicha distinción, es un punto importante a considerar, ya que la operación debe basarse más en la sustancia de la transacción, como principio de realidad económica, que en la forma del contrato.

El arrendamiento financiero debe ser contabilizado como una compraventa financiada, cuando el arrendatario cumple con uno de los indicios enunciados en la norma técnica.

La principal diferencia desde el punto de vista patrimonial con respecto a una financiación tradicional, radica en el valor a considerar como de “origen” del bien adquirido. Mediante arrendamiento financiero y según el caso analizado, el valor de origen es considerado de alta por el valor descontado de las cuotas más el valor residual no garantizado, mientras que adquiriendo bienes mediante financiación tradicional, se considera el valor de alta como el precio de contado determinado en la operación. El impacto en resultados en el tiempo es similar, ya que la diferencia generada como consecuencia de contabilizar diferentes valores de origen impacta en el reconocimiento de la amortización del bien, siendo la misma, compensada con la diferencia que se genera al considerar los componentes financieros pendientes de devengar en el tiempo.

A nivel tributario, el leasing es atractivo porque ofrece numerosas ventajas comparativas respecto a una financiación tradicional. Se destacan como puntos importantes al momento de analizar el modo de adquisición de activos fijos, las ventajas fiscales que genera el leasing financiero.

En el impuesto a las ganancias, la deducción acelerada que el tomador deducirá por el canon abonado en la vida del contrato, es sustancialmente mayor con respecto a una compra venta, ya que el adquirente del bien, solo deducirá la amortización impositiva calculada dividiendo el valor del bien en función de la vida fiscal. Adicionalmente, existen disposiciones que limitan a las empresas a no deducir el interés por endeudamiento financiero cuando supere ciertos parámetros. Asumiendo que se cumplen los supuestos previstos en la ley de ganancias, el interés por el financiamiento será parcialmente deducible, a diferencia del interés contenido en los cánones, el cual no está restringido en su deducción.

En el impuesto al Valor Agregado, el beneficio que provoca la figura es netamente financiero, ya que la misma al ser considerada como una operación de locación, realiza el pago del impuesto a medida que se vaya generando la obligación de realizar los pagos del canon o el pago efectivo, evitando de este modo, que el tomador deba pagar la totalidad del impuesto al momento inicial de la operación.

En el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el pago mediante financiación tradicional comienza a ser exigible desde que se incorpora el bien al patrimonio del tomador, exceptuándose los 2 primeros ejercicios a partir de la adquisición, ya que por ese lapso, el activo es considerado como no computable. De este modo, la tributación efectiva es a partir del 3º ejercicio y sobre el valor residual fiscal considerado a esa fecha. En el leasing, el bien

se incorpora al patrimonio del tomador al momento de ejercicio de la opción de compra, evitando de este modo el pago del impuesto hasta dos ejercicios posteriores en que se ejercite el derecho de compra y por el valor residual a dicho momento.

En el ámbito financiero y de gestión, la figura del leasing otorga una enorme ventaja para empresas que no puedan afrontar el costo de mantenerse constantemente actualizadas, ya que podrían acceder a buena tecnología a precios cada vez más convenientes y evitando tener que hacer desembolsos iniciales importantes. Esta operatoria, se ha convertido en la herramienta más adecuada para ampliar la capacidad de producción o de renovar equipos, otorgando mayor flexibilidad para la compra y disminuyendo el riesgo por obsolescencia. Mediante la utilización de esta figura, se resuelve el problema de otorgar garantías adicionales por la compra de bienes, ya que el propio bien es el que garantiza el cumplimiento del contrato, provocando la posibilidad de obtener financiación del 100% del valor del mismo.

Son claras y concretas las ventajas que el leasing presenta en la actualidad, representando una excelente vía de financiamiento para las empresas que buscan maximizar sus beneficios y lograr la eficiencia operativa. El marco normativo en la República Argentina permite otorgar una confiabilidad en la figura analizada, que hace que sea distintiva y particularmente beneficiosa al momento de elegir entre diferentes alternativas que satisfagan las necesidades de las organizaciones.

## **INDICE BIBLIOGRAFICO**

- ◆ ARGENTINA, Código Civil de la República Argentina (1869).
- ◆ ARGENTINA, Decreto 1.038, Normas reglamentarias que definen el tratamiento tributario que debe asignarse a los contratos de leasing. (2006)
- ◆ ARGENTINA, Decreto 1.352, Adecuación de los porcentajes previstos en el Artículo 2º del Decreto N° 1038/2000, para pequeñas y medianas empresas. (2005)
- ◆ ARGENTINA, Ley Nacional 20.628, Ley de impuesto a las ganancias, (1997)
- ◆ ARGENTINA, Ley Nacional 21.526, Ley de entidades financieras, (1977)
- ◆ ARGENTINA, Ley Nacional 23.349, Ley de impuesto al valor agregado, (1997)
- ◆ ARGENTIAN, Ley Nacional 24.441, Financiamiento de la vivienda y la construcción, (1994)
- ◆ ARGENTINA, Ley Nacional 25.063, Ley de Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, (1994)
- ◆ ARGENTINA, Ley Nacional 25.248, Contrato de Leasing, (2000)
- ◆ BARREIRA DELFINO, Eduardo, Leasing: aspectos jurídicos, contables, impositivos y operativos, (Buenos Aires, Cangallo, 1978), 349 p.
- ◆ BREALEY R., Myers S, Fundamentos de Financiación Empresarial, (Mc Graw Hill, 1998), 805 p.
- ◆ CONSEJO PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS, Punto de Partida, Séptima Edición, (Córdoba, 2006), 887 p.
- ◆ FONTAINE E. R, Evaluación social de proyectos, (Chile, Alfaomega, 1999), 471 p.
- ◆ FOWLER NEWTON, E. Contabilidad Superior, (Buenos Aires, Macchi, 2001), 1415p
- ◆ HUBER, German, Contabilización de los Arrendamientos parte I, (Buenos Aire, La Ley, 2002), 28p.
- ◆ HUBER, German, Contabilización de los Arrendamientos parte II, (Buenos Aires, La Ley, 2002), 39 p.
- ◆ LORENZO A. / EDELSTEIN A. / CALCAGNO G., Aspectos Fiscales del Leasing, (Buenos Aires, Errepar, 2001), 103 p.

- ◆ MALUMIAN Nicolás / DIPLOTTI Adrian / GUTIERREZ Pablo, Leasing. Análisis Legal, Fiscal y Contable, (Buenos Aires, La Ley, 2000), 297 p.
- ◆ MARTIN Julian Alberto, Securitización, fideicomiso, fondo de inversión, leasing Tratamiento Impositivo. (Buenos Aires, Price Water House, 1996), 352 p.
- ◆ MARTÍN Julian Alberto, Leasing, Nueva Situación Tributaria, Revista Doctrina Tributaria, (Buenos Aires, Errepar, 2001), 67 p.
- ◆ FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS, Resoluciones Técnicas.
- ◆ ROSS, S. / WESTERFIELD R. / JORDAN S. Fundamentos de Finanzas Corporativas, Quinta Edición. (México, Mc Graw, 2001), 704 p.
- ◆ SAPAG CHAIN N., Evaluación de proyectos de inversión en la empresa, (Chile, Prentice-Hall, 2001), 412 p.
- ◆ SIRENA, José Luis / FERNÁNDEZ, Néstor, Leasing: Contabilidad & Gestión colección practica, Segunda Edición, (Buenos Aires, Errepar, 2004), 184 p.
- ◆ TYBUREC Diego, Leasing Análisis Financiero, Aspectos Operativos. (Buenos Aires, Errepar, 2002), 36 p.