

LEASING: ¿Habr  un boom o un cambio incremental?

Porto, José Manuel

El leasing es una de las alternativas de financiación con mayor crecimiento en la Argentina en los últimos años. Es principalmente utilizada para financiar la inversión de las pymes, como también por empresas grandes, individuos particulares y el sector público.  Qu  es el leasing? El nuevo Código Civil y Comercial de la Nación, que esencialmente tom  la base de la ley 25.248 sobre este instrumento, indica que: "Habrá contrato de leasing, cuando el dador convenga transferir al tomador, la tenencia de un bien, cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiera una opción de compra, por un precio."

Aspectos relevantes

Sujetos del contrato:

- Dador: pueden ser dadores de leasing las entidades financieras; las empresas que tengan por objeto principal la realización de leasing y que en forma secundaria, realicen exclusivamente actividades financieras; y en cualquier otro sujeto, con capacidad legal para contratar; que sea propietario del bien, o que tenga el título jurídico para disponer de él.

- Tomador: podrá ser toda persona física o jurídica, con capacidad para contratar que, mediante el pago de un canon, adquiere la tenencia de un bien y el derecho a una opción de compra.

Las principales características del contrato de leasing en nuestro país, son las siguientes:

Objeto del contrato : podrán ser 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. Pueden incluirse también, los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el cálculo del canon.

Canon o cuota de alquiler : el monto y la periodicidad de cada canon, se determinan convencionalmente.

Opción de compra : el precio de ejercicio de la opción de compra, debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieron las partes.

Forma e inscripción: el leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto: inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos, puede celebrarse por instrumento público o privado. A efectos de su oponibilidad a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda, según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto.

Responsabilidad objetiva: la responsabilidad objetiva, recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing.

Tipos de operatoria

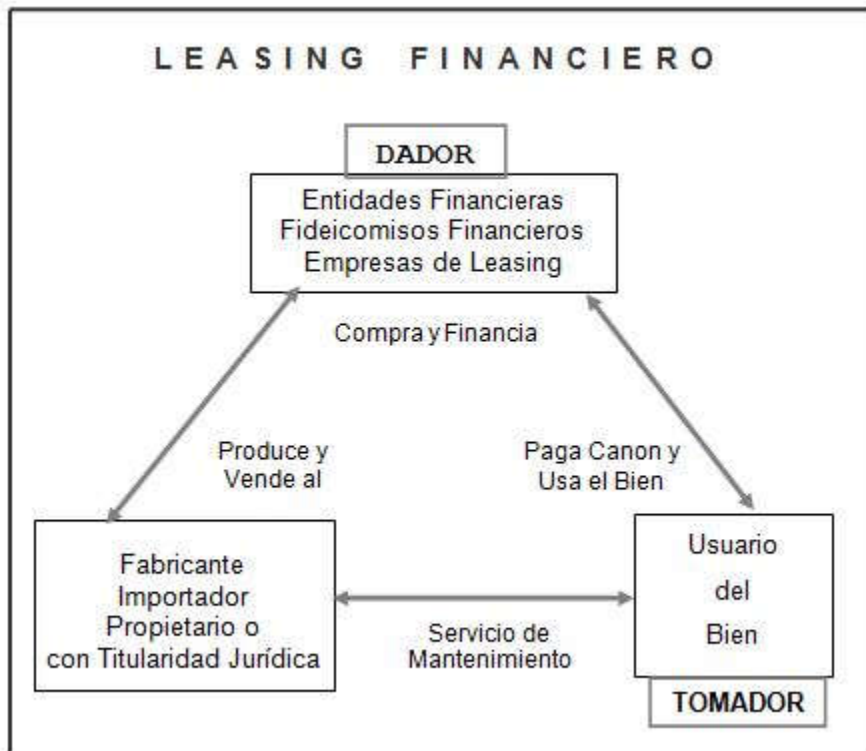
Existen cuatro posibles modalidades de contrato:

1) **Leasing Financiero:** el fabricante, importador o quien tenga el título jurídico para disponer de bien, lo vende a un tercero Dador (Financista), quien realiza el contrato de leasing con el Tomador (generalmente es el cliente del fabricante o importador).

2) **Leasing de Locación u Operativo:** el propietario del bien, por ejemplo un fabricante, financia directamente a su cliente, el tomador del leasing.

3) **Sale Lease Back o Retroleasing :** quien tiene la propiedad jurídica de un bien mueble o inmueble y necesita "dinero fresco", puede obtenerlo vendiéndolo a un tercero financista, con quien conviene en el mismo momento, un contrato de leasing. Asumiendo el nuevo propietario, el carácter de dador del leasing, y el vendedor -propietario original- el carácter de tomador del mismo.

4) **Sub leasing:** el tomador puede arrendar el bien objeto de leasing, excepto pacto en contrario.



De las posibilidades enunciadas, la modalidad excluyente es la de leasing financiero. En estos contratos, la opción de compra se estipula por montos que no superan el 5% del valor del bien, amortizándose el 95% restante en los cánones. Por esta razón, el valor de dichos cánones es mayor que en el leasing operativo.

El leasing operativo o de locación, tiene la particularidad de que la opción de compra se pacta por un valor similar al valor residual contable del bien. Por ejemplo un bien de \$100.000, con una vida útil de 5 años, dado en leasing en 36 cánones mensuales, tendrá una opción por un valor aproximado a \$40.000. Por lo tanto, sus cánones serán menores que los de leasing financiero.

Ventajas del tomador del leasing

- * Con el pago de una cuota -canon- (2% a 5% del valor del bien), adquiere la tenencia y puede usar el bien, disponiendo de mayor capital de trabajo.
- * Se financia el 100% del equipo, particularmente en el leasing financiero.
- * Financia costos complementarios, tales como traslados, obras de instalación, puesta en marcha o gastos de importación. En este último caso, el dador solicita un anticipo de aproximadamente el 10% del bien a importar.
- * El importe y la periodicidad del canon, pueden adaptarse a las posibilidades y flujos de fondos del tomador.
- * Puede en la fecha pactada, según su conveniencia, ejercer la opción o devolver el bien.
- * El IVA se paga sobre cada canon. Aquellas empresas que por diversas razones, constantes o estacionales, tienen una posición fiscal de IVA importante a pagar a la DGI, pueden optar por pedir la facturación adelantada, y pagar a la dadora el IVA sobre cánones futuros; descontándolo luego en los pagos futuros.
- * Puede deducir el canon del Impuesto a las Ganancias, tanto en leasing operativo como financiero. En este último caso, posibilita una verdadera amortización acelerada de casi el 100% del bien.
- * Las personas físicas no pagan el Impuesto sobre los Bienes Personales, y las empresas no pagan el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, por cuanto en el Leasing, el Dador es quien tiene la propiedad jurídica del bien.
- * Fuente adicional de crédito a través de sociedades de leasing. Además de los oferentes tradicionales -entidades financieras-, aparecen en el mercado, nuevas compañías comerciales ofreciendo esta operatoria.

* Evaluación crediticia más flexible que la bancaria. En virtud de que el Dador mantiene la propiedad jurídica del bien, puede lograr el inmediato secuestro del mismo, y reclamar por vía ejecutiva los cánones adeudados; por lo que en general la calificación crediticia del tomador, es más flexible.

* El costo final del leasing, por efecto de las deducciones impositivas, puede ser menor que otras alternativas de equipamiento.

Limitaciones para el tomador de leasing

* Pueden existir otras alternativas de financiamiento, locales o internacionales, a tasas blandas/subsidiadas, que redunden en un menor costo que el leasing. También la situación impositiva del tomador, puede diluir una de las ventajas del leasing: por ejemplo, el caso de empresas con quebranto impositivo, o que estén favorecidas por algún régimen de promoción, no aprovecharán la deducción en Impuesto a las Ganancias.

* El leasing financiero no limita el riesgo de obsolescencia, ya que en esta modalidad con opción de compra a precio reducido, se paga con los cánones casi la totalidad del valor del bien; por lo que el tomador, asume riesgos y beneficios similares a los del propietario.

* Algunas entidades financieras, distorsionan una de las características básicas de este contrato, pidiendo anticipos de hasta el 30% del valor del bien en operaciones locales, anulando una de las ventajas del leasing y obligando a inmovilizar capital inicial, como si se tratara de un tradicional crédito prendario o hipotecario.

* Hay que considerar muy especialmente, las consecuencias jurídicas y económicas de la resolución anticipada del contrato por morosidad. En un crédito prendario o hipotecario, el deudor es el propietario del bien, y ante la falta de pago, el acreedor podrá reclamar judicialmente solo el saldo adeudado. En el leasing, el dador es quien tiene la propiedad jurídica del bien, y en caso de mora puede resolver el contrato y solicitar el secuestro del bien mueble o el desalojo del inmueble, perdiendo el tomador todo el derecho a la opción de compra.

Evolución del leasing en argentina

El monto financiado vía leasing, creció un 22% durante el año 2015 en relación a 2014, al totalizar \$ 8.469 millones; mediante la firma de 12.310 nuevos contratos.

Según datos de la Asociación de Leasing de Argentina, el saldo total de financiaciones otorgadas por esta vía alcanzó en el 2015 los \$16.093 millones, lo que implicó a su vez un incremento anual del 21%.

El financiamiento vía leasing es demandado principalmente por MiPyMEs para financiar sus compras de bienes de capital (con más del 65% del total), siguiéndole las grandes empresas (aproximadamente 25%), como también el sector público y el segmento de individuos.

Entre los principales dadores, se encuentran el BBVA Banco Francés, Nación Leasing, Provincia Leasing, CGM Leasing Argentina, y el Banco ICBC de China.

El crédito vía leasing fue utilizado para la adquisición de equipos de transporte, logística y automotores (más del 50 %), equipos industriales, maquinaria agrícola, maquinaria de construcción, tecnología y telecomunicaciones e inmuebles.

En sectores de servicio es auspiciosa la utilización de esta herramienta como generadora de capital de trabajo para las empresas tomadoras de leasing.



Fuente: Asociación de Leasing de Argentina

Algunas cuestiones pendientes...

A efectos de mejorar el desarrollo de este instrumento y abaratar sus costos, hay algunas cuestiones pendientes, que son reclamadas tanto por la Asociación de Leasing de Argentina como de distintas agrupaciones, particularmente del sector pyme.

Algunas de ellas son las siguientes:

- * Actualizar el irreal valor de \$20.000 anuales, que rige desde 1997 en la Ley del Impuesto a las Ganancias, como límite de deducción en la compra de automóviles que hagan las personas jurídicas.

- * Equiparar el tratamiento del Impuesto al Valor Agregado en la compra de bienes con IVA 10,5%, y el IVA que deben facturar los dadores de leasing, cuando les facturan las cuotas a sus clientes (que es del 21%) por financiar esos mismos bienes de capital.

- * Autorizar que los patentamientos de bienes en leasing, se puedan realizar en cada una de las provincias del país. En la actualidad, de acuerdo a lo que establece el Código Fiscal de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, sólo se pueden patentar en la C.A.B.A., ya que es allí donde tienen domicilio legal los bancos y entidades dadoras de leasing, lo que representa muchas veces pagar costos en patentes mayores a los que establece cada provincia, donde realmente se utilizan y se adquieren los bienes.

Consideraciones finales

Como propuesta personal, me permito sugerir que las autoridades contemplen la posibilidad de rehabilitar las condiciones del Decreto 1352/2005. En dicha disposición se permitió que las operaciones de leasing financiero, donde los tomadores fueran empresas pymes, pudieran realizarse por plazos menores en un 50% a los de empresas grandes.

Los contratos de leasing financiero en general, deben ser por un periodo no inferior al 50%, 20% o 10% de la vida útil del bien, según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o, inmuebles con dicho destino. El Decreto de referencia, que estuvo vigente desde fines de 2005 y durante todo el año 2006, definió esos plazos para las mipymes en 25%, 10% y 5% respectivamente; permitiendo por ejemplo que una maquinaria pudiera amortizarse súper aceleradamente en un leasing de 2,5 años; un tractor en 24 meses, o una grúa en 15 cánones mensuales.

Complementando la medida de quita de retenciones al campo y los recientes anuncios sobre inversiones en obra pública, la deducción acelerada vía leasing para las pymes, fomentaría para estas empresas el reequipamiento de maquinaria agrícola como de equipos para la construcción.

Huelga reiterar la importancia de las pymes como generadoras de empleo, y el leasing es una alternativa de financiación básica para la adquisición de bienes de capital de estas empresas. Recordemos que durante el 2006, más del 80% de los contratos de leasing tuvieron como destino el equipamiento de pymes.

