

INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO

# CAPITULO I

## LEASING: ASPECTOS GENERALES



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

## 1. Introducción

La constante necesidad empresaria de contar en un plazo inmediato de bienes de capital destinados a la producción y/o prestaciones de servicios sin realizar grandes erogaciones iniciales de dinero, derivó en el nacimiento de un negocio financiero complejo a lo que con el correr del tiempo se lo conocerá como *Leasing*.

## 2. Concepto

Según el ARTÍCULO 1° de la ley 25.248- Contrato de Leasing- se define al leasing de la siguiente manera;

*Art 1°. Concepto. En el contrato de leasing 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>1</sup>

## 3. Historia

Siguiendo las diversas culturas, se pueden enumerar numerosas fuentes del origen y significado del Leasing financiero, tantas como culturas existen. Sin embargo se selecciona para el presente trabajo de grado, la más completa y que se acerca más a la realidad que nos interesa para el desarrollo del presente material:

El “Leasing” nació en los Estados Unidos, al promediar la segunda mitad del siglo XIX, en su modalidad más simple, la operativa. Aparece entonces como una opción para las viudas de la Guerra de secesión, quienes adquirían máquinas de coser, provenientes directamente de la fábrica, que las comenzó a entregar en leasing, aunque desconociendo la figura del mismo, e iniciando al mismo como metodología de inversión. La adquisición era inmediata, y las costureras pagaban parte del alquiler con lo producido de su trabajo con las máquinas y al finalizar el plazo contractual, podían hacer uso de la opción de compra por un valor preestablecido (valor residual), y los alquileres se imputaban a cuenta del precio. Con el pasar del tiempo, esta modalidad básica fue adoptada, o más bien

---

<sup>1</sup> Ley 25248 - Leasing

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

trasladada a Inglaterra, Alemania, Italia, Francia y Bélgica. El éxito que tuvo la operación hizo que esta empresa fuera imitada por otras, entre ellas la famosa empresa mundial de informática Internacional Business Machina (IBM). La práctica del leasing, a pesar de haberse introducido rápidamente en el curso de los últimos años, constituye una novedosa y moderna técnica de financiamiento para las empresas nacionales.

Es importante remarcar que el leasing no nace con el objeto de sustituir a las clásicas fórmulas de financiamiento, no obstante ello, resulta un valioso aporte para hacer frente a problemas financieros muy difíciles de solucionar a través de los habituales negocios de créditos, ello asociado a la posibilidad de ir pagando la inversión conforme vaya produciendo el activo. En poco tiempo el leasing se ha convertido en uno de los más importantes métodos de financiamiento en los países industrializados; sin embargo en nuestro país llama a reflexionar el descuido que la doctrina manifiesta respecto al estudio de este completo y novedoso medio de financiamiento que fue ideado para promover y no para poseer, para estimular y no para gestionar.

En esta nueva operación, mediante el cual una parte de la relación contractual (tomadora) solicita a otra que (dadora) le ponga a disposición un bien de uso previamente seleccionado por el primero para así satisfacer esas necesidades que se le puedan presentar en la habitualidad de su negocio. Este activo físico es fabricado por la parte dadora o comprado por ella a un tercero, caso que normalmente puede aparecer la figura de una entidad financiera para la concreción de la operación. Así mismo, el tomador contará con una opción de compra a su favor sobre el bien locado, por un valor residual predeterminado o determinable.

Es dable destacar, que en muchos casos, el leasing es también una herramienta de venta para los fabricantes de bienes físicos, ya que en periodos en que el mercado no es dinámico o incluso en épocas de recesión, no coinciden las necesidades de productores y financistas, lo que le permite al fabricante penetrar con mayor facilidad y fluidez en el mercado, disminuyendo su stock o no disminuir su producción.

#### 4. Principales Aspectos Económicos y Financieros

- Pone a disposición de la empresa la utilización de nuevos medios con la tecnología moderna de empleo cada vez más frecuente.
- Posibilita la construcción o renovación de los activos de empresas sin necesidad del empleo en forma inmediata de recursos propios, ya que proporciona los canales necesarios de financiamiento.
- Permite la utilización inmediata de los bienes de producción y evita inmovilizaciones innecesarias de capital, con la posibilidad para el tomador de hacer uso de una opción de compra de los bienes locados.
- Viabiliza la permanente utilización de los bienes de producción, por el vertiginoso progreso de la técnica.
- Le permite a los fabricantes financiar sus propias operaciones aun cuando el sistema financiero tradicional decida limitar sus operaciones.
- Mayores beneficios comparados con los financiamientos con garantías prendarias y también abarata gastos, reduce tramites y plazos.

#### 5. Tipos de Leasing

##### **5.1. Leasing Financiero**

En este tipo de Leasing prevalece la intención de adquirir el bien ya que tras la cancelación del último canon hay una Opción de Compra baja, por lo que seguramente será ejercida por el Tomador.

En este caso el Leasing contribuye al financiamiento. Los gastos emergentes del buen uso y mantenimiento del bien están a cargo del Tomador.

##### **5.2. Leasing Operativo**

En este tipo de Leasing el Tomador cuenta con cánones más bajos y, consecuentemente, una Opción de Compra más alta. Por lo tanto la devolución del bien es una posibilidad cierta.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

En este caso el Leasing (además de contribuir al financiamiento) protege al Tomador de la obsolescencia tecnológica. Aun cuando los gastos emergentes del buen uso y mantenimiento del bien siguen a cargo del Tomador, en el Leasing Operativo, estarán bajo control del Dador.

Así mismo, también podríamos dividirlo en:

**Leasing directo:** Es aquel en que el tomador define el bien objeto de leasing con la empresa dadora y una vez adquirido por ésta se firma el contrato. (Imagen 1)

**Leasing indirecto:** En este caso el productor propone el activo a la empresa de leasing para su arrendamiento. (Imagen 2)



Imagen 1



Imagen 2

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

## 6. Objetos de Leasing

Puede celebrarse un contrato de Leasing por:

- Bienes Muebles:
  - ✓ Equipos industriales
  - ✓ Maquinarias para la construcción
  - ✓ Automotores
  - ✓ Maquinaria agrícola
  - ✓ Transporte aéreo, marítimo, ferroviario, y terrestre.
  - ✓ Informática
  - ✓ Telecomunicaciones
  - ✓ Alta tecnología
  - ✓ Equipos para laboratorios e investigación
  - ✓ Equipamiento medico y quirúrgico
  
- Bienes Inmuebles:
  - ✓ Plantas Industriales
  - ✓ Locales comerciales
  - ✓ Oficinas
  - ✓ Depósitos
  
- Bienes Intangibles
  - ✓ Software
  - ✓ Patentes
  - ✓ Marcas e invenciones
  - ✓ Modelos Industriales

## 7. Marco legal, normativa

En el territorio de nuestro país el contrato de arrendamiento financiero, leasing; se encuentra regulado, impositiva, contable y legalmente, por medio de :

Ley de Leasing. 25.248.

Ante el crecimiento sostenido del leasing en nuestro país, gracias al aporte de la doctrina, se hizo necesario aclarar y ampliar el marco legal de este instrumento de financiamiento, que estaba contemplado en la ley 24.441, que dejaba varias dudas y temas sin clarificar.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Por lo anterior, es que en mayo de 2000 se sanciona la Ley 25.248 de contrato de Leasing, promulgada en Junio de ese mismo año.

- Adaptación a la realidad del mercado financiero para contratar bajo la modalidad de leasing, permitiendo libertad para contratar en lo referente a plazos, cánones, y valor residual para la opción de compra.
- Identificación e individualización del bien, condiciones de entrega, y el proveedor.
- Identificación e individualización de las partes intervinientes en el contrato de leasing.
- “Sale & Lease Back” , incorporación de esta figura, dónde el tomador jurídicamente cambia el título en virtud del cual posee el activo inmovilizado (deja de ser propietario para ser tenedor) pero económicamente mantiene su utilización y explotación sin interrupciones.
- Se establecen las condiciones sobre los gastos y conservación y uso del bien, la estructura del contrato, y de la opción a compra.

### **7.1. Decreto Regulatorio 1038/2000. IMPOSITIVO**

Publicado en Boletín Oficial el 14 de Noviembre de 2000, se reglamenta en cuanto a los aspectos fiscales la Ley 25.428.

Aquí se define el tratamiento a otorgar bajo los aspectos tributarios a los que se sujeta la operación de leasing; impuesto al valor agregado I.V.A., impuesto a las ganancias, operaciones de “lease & back”, financiamiento de créditos fiscales, y disposiciones fiscales.

### **7.2. Decreto Regulatorio 1352/2005**

Desde noviembre de 2005 hasta Diciembre de 2006 se redefine el decreto 1038/2000 y entra en vigencia este nuevo decreto.

Se ve reducido el plazo para calificar al contrato de leasing como una operación financiera, lo que favorece el beneficio impositivo para el tomador de la transacción. Lo

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

anterior rige con carácter excepcional y solo para aquellas transacciones celebradas con pequeñas y medianas empresas.

Es que entre otras cosas el decreto 1038 prevé la vida útil de los distintos tipos de bienes para el leasing. Esta vida útil, aclaramos, es distinta de la que normalmente se utiliza para las amortizaciones en el impuesto a las ganancias.

### **7.3. Sobre el tratamiento Impositivo.** <sup>2</sup>

La gran ventaja de la figura del leasing en el impuesto a las ganancias es la aceleración del plazo de amortización del bien. Dado que el canon pagado es íntegramente deducible con independencia de la vida útil impositiva del bien (que no es la misma que la fijada por el decreto 1038)

En el impuesto al valor agregado (IVA), el contrato de leasing siempre es asimilable a una locación, seguida de una venta en caso de ejercerse la opción de compra. De tal modo que el canon siempre va a estar alcanzado por este impuesto. Para el tomador y futuro comprador, el leasing le permite ir pagando en cuotas el impuesto, en lugar de tener que abonarlo todo junto. También resulta así posible ir utilizándolo sin acumular crédito fiscal en una sola vez para descargarlo luego a medida que tenga débitos. También es posible que el dador y el tomador se pongan de acuerdo para abonar la totalidad del IVA en las primeras cuotas, aunque en la práctica casi no se usa esta metodología.

En el caso de que el leasing se asimile a la compraventa financiada de inmuebles, a esta figura es aplicable al IVA. Es decir que en este caso, que es una excepción, se abandona el criterio general de tratar al leasing en el IVA como si fuera una locación seguida de venta. Es decir que aquí si se aplica el criterio seguido para el impuesto a las ganancias.

En el caso de los automóviles, el IVA computable es el que corresponde a un valor neto de \$ 20.000.- Esto significa que cuando el vehículo supera ese valor, la diferencia no puede computarse como crédito fiscal.

En el impuesto sobre la ganancia mínima presunta, el decreto reglamentario de este impuesto establece una base reducida (20% de los activos gravados) para las sociedades de leasing, asimilándolas así al tratamiento que reciben los bancos. En lo que respecta al tomador, nada se dice. Podría considerarse un activo gravado el caso de la compraventa

---

<sup>2</sup> Según consulta en [www.econlink.com.ar](http://www.econlink.com.ar)



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

financiada, porque en los demás casos el tomador no tiene que registrar ningún bien en su activo, hasta que opte por comprarlo, desde ya.

#### **7.4. Resolución Técnica Nro 18. CONTABLE**

En el capítulo 4 de la resolución técnica 18, se trata el tema de “Arrendamientos” y se establece que la profesión contable Argentina no debe estar ajena al proceso de globalización económica. Volviéndose necesario establecer normas de contabilidad locales armonizadas con las internacionales.

Allí se trata el tema de la diferenciación entre el Arrendamiento Financiero y el Arrendamiento Operativo, tomando como base la sustancia de la transacción.-

### 8. El Leasing en la Argentina

El mercado de leasing a empresas en Argentina se encuentra principalmente canalizado a través de operaciones directas de los bancos.

Casi 8 de cada 10 pesos financiados con leasing son instrumentados por entidades bancarias. El resto se canaliza en entidades de leasing (que a su vez son propiedad de bancos, como Nación Leasing o Provincia Leasing), o bien mediante compañías especializadas en leasing (por ejemplo, las vinculadas a terminales automotrices o empresas de tecnología).

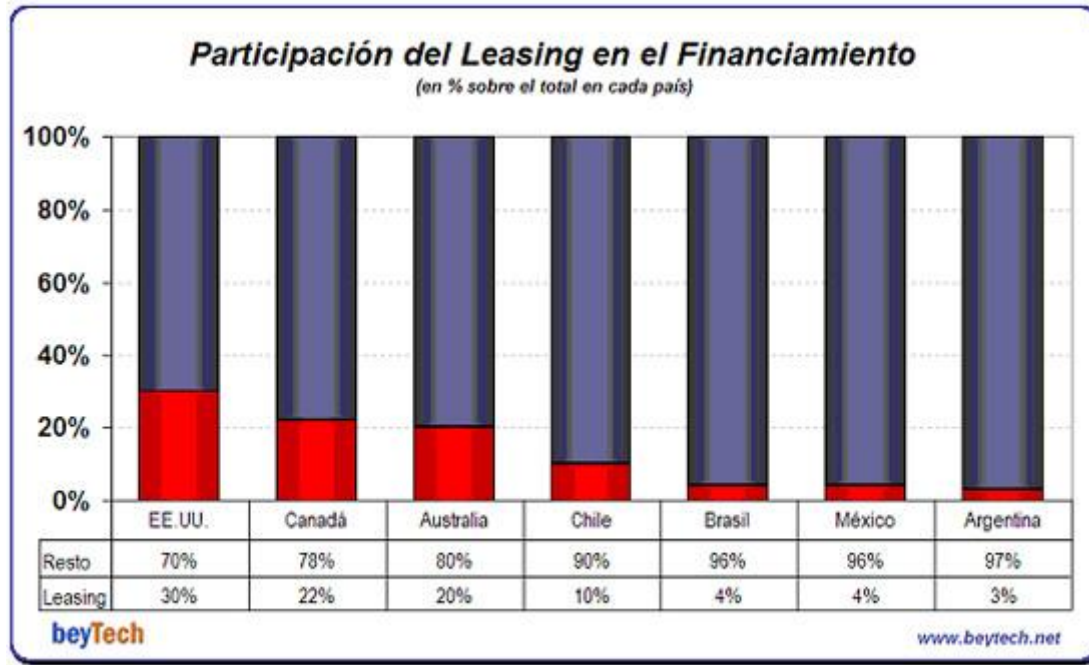
Según la Asociación de Leasing de Argentina la participación por tipo de bienes, el 52% corresponde a Transporte y Logística, el 17% a Equipos Industriales, el 10,46% a Maquinaria de Construcción, Maquinaria Agrícola con el 6,49%, Tecnología y Comunicaciones con el 4,32%, e Inmuebles (una categoría que empieza a tomar algo de volumen) 4,55%.

En tanto, el 90% de los tomadores son Pymes.

Como muestra el primer gráfico adjunto, en Argentina es muy baja la participación del Leasing en el financiamiento comparado con las cifras de otros países de América y el mundo.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Según datos del 2011, solo el 3% de los montos financiados en Argentina surgían de operaciones de Leasing.



Pero, según los datos recabados por la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), el crecimiento de este tipo de operaciones es muy elevado en los últimos años, y principalmente, por parte de las PYMEs.



# CAPITULO II

## LEASING: MARCO LEGAL, TRATAMIENTO CONTABLE E IMPOSITIVO



## 1. Análisis Contable – Impositivo para el Leasing

Por la complejidad que presenta el Leasing a la hora de las registraciones contables, se plantea el siguiente caso práctico para ejemplificar su tratamiento<sup>3</sup>.

En el Leasing, como en todo acto de contratación, existe el momento de la Firma del contrato

La firma del contrato no genera, por sí misma, variación alguna que deba ser contemplada por el sistema de cuentas patrimoniales. De existir alguna contingencia derivada del mismo al cierre del ejercicio deberá informarse esta situación en nota a los estados contables. Se analiza la situación a partir de la firma del contrato, y para las dos partes en consideración; desde el punto de vista del Dador y desde la óptica del Tomador del Leasing.

Considerando un caso práctico se plantean las secuencias por las que atraviesa cada uno de los actores durante el leasing, y el tratamiento que recibe el bien en cuestión para cada una de las partes.

## 2. Ejemplo:

El día 2 de enero del año 2XX1, un ente (llamado “Concedente SA”) adquiere un bien (utilitario), por la suma de \$ 100.000, más I.V.A. (21%), para luego entregarlo a otro ente (denominado “Usuario SRL”) en leasing. El contrato de leasing es celebrado el 4 de enero de 2XX1, y dice que el utilitario es entregado por el término de tres años, contra el pago de un canon mensual de \$3000, más el 21% de IVA. En el acto de la entrega del vehículo, “Usuario SRL” abona la primera cuota de su canon. Al término de esos 36 meses, el tomador podrá optar por la opción y quedarse el vehículo en propiedad, mediante el pago de un valor residual de \$32000, más IVA. El valor de costo incluido en el precio de dicha opción es de \$20000, y la vida útil impositivo-contable del utilitario es de 5 años.

---

<sup>3</sup>“REGIMEN DE LEASING” revisado y comentado por Enrique Luis Abatti e Ival Rocca (h)

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**2.1. Registraciones del Dador**

En los libros de contabilidad del dador (Empresa Concedente SA) . Al adquirir el bien mediante el pago en efectivo, se lo debita y, discriminadamente, se registra el IVA tributario. El asiento a jornalizar en el libro diario será:

02-01-2xx1		
Bienes para dar en leasing	\$100.000	
AFIP crédito fiscal IVA	\$21.000	
a Caja		\$121.000
Por la compra del utilitario Kangoo, dominio IUA100		

Cuando se celebra el contrato con el tomador, se formula el siguiente asiento de orden, por el valor total del contrato, sin IVA: 36 cuotas de \$ 3000 c/u, más \$32000 por opción de compra.

04-01-2xx1		
Tomadores de bienes en leasing	\$140.000	
a Contratos de leasing concedidos		\$140.000
"Usuario SRL, por el vehículo Kangoo, dominio IUA100		

Por cada uno de los cánones que se devenguen a lo largo de los 36 meses, se cobrará el precio mensual más el IVA equivalente al 21% sobre \$3000. La registración contable, que será la siguiente, se reiterará todos los meses.

04-01-2xx1		
Caja	\$3630	
a Canones cobrados por leasing		\$3000
a AFIP, débito fiscal IVA		\$630
Cuota n° 1, Usuario SRL, por el vehículo Kangoo, dominio IUA100		

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

También se deberá jornalizar la parte del costo del vehículo otorgado en leasing, correspondiente a cada uno de los meses a medida que transcurren. El costo se determina partiendo del costo de adquisición (\$100.000) y restándole el precio de costo fijado para el ejercicio de la opción (\$20.000), dividido por la cantidad de cuotas pactadas (36 cuotas).  $80.000 / 36 = \$ 2222.22$

	04-01-2xx1	
costo de bienes dados en leasing		\$2222,22
a bienes dados en leasing		\$2222,22

Por Cuota n° 1, Usuario SRL, por el vehículo Kangoo, dominio IUA100

Ahora con respecto a la posición ante AFIP, al mediar el mes siguiente, el de febrero, para el caso en cuestión, se deberá presentar la declaración jurada mensual de IVA.

Para simplificar el caso, que en “Concedente SA” no se realiza otra operación que las que se detallaron, se podrá compensar el débito fiscal con el crédito fiscal. Para el caso planteado el crédito era de \$21.000 (total de la compra) y el débito de \$ 630.

	15-02-2xx1	
AFIP debito fiscal IVA		\$630
a AFIP crédito fiscal IVA		\$630

Compensado posición IVA mes de enero de 2xx1

1 . *La situación al término del primer ejercicio anual, cerrado al 31 de diciembre será la siguiente:*

Estado de Situación Patrimonial. Activo

Bienes para dar en leasing: \$100.000

Menos bienes dados en leasing:  $\$222.22 \times 12 \text{ meses} = (\underline{\$26666,64})$

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Saldo: \$73.333,36

Estado de Resultados

Cánones cobrados por leasing: \$3.000 x 12 meses = \$36.000

Menos, Costo bienes dados en leasing: (\$26.666,64)

Utilidad: \$9.333,36

La utilidad determinada, es la que se hallará gravada en el impuesto a las ganancias.

2. *La situación al término del segundo ejercicio anual*, considerando que el contrato de leasing se mantiene sin modificaciones, los resultados gravados, a los fines impositivos, para el segundo ejercicio serán los mismos que los determinados para el ejercicio anterior.

3. *Situación al término el tercer ejercicio anual*, al finalizar este año se habrán devengado las 12 cuotas restantes. Y también el tomador, al 30 de diciembre de 2xx3, habrá hecho uso de la opción de compra.

Entonces, al 30 de diciembre de 2xx3, el tomador ejercerá su opción, abonando los \$32.000 + IVA por el valor de su derecho. La cuenta que se utiliza para registrar la operación es *opciones de venta ejecutadas*, que es de resultado positivo, saldo acreedor, y se acredita por las opciones que los tomadores utilizaran, debitándosela al cierre del ejercicio anual, el asiento contable es

30-12-2xx3	
Caja	\$38.720
a Opciones de venta ejecutadas	\$32.000
a AFIP debito fiscal IVA	\$6.720
<hr/> Usuario SRL, por el vehiculo Kangoo, dominio IUA100 <hr/>	

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Por lo tanto, habrá que contabilizar el costo contenido en el ejercicio de la opción, que es de \$ 20.000, mediante el siguiente asiento.

	30-12-2xx3	
Costo de bienes dados en leasing		\$20.000
a Bienes dados en leasing		\$20.000

Por el vehículo Kangoo, dominio IUA100

En esta instancia se procede a regularizar los saldos, descargándose del activo el bien que fuera objeto de una transferencia de dominio y estaba reflejado en la cuenta “*bienes para dar en leasing*” por \$ 100.000. El asiento será:

	30-12-2xx3	
Bienes dados en leasing		\$100.000
a Bienes para dar en leasing		\$100.000

Por el vehículo Kangoo, dominio IUA100

Como en ésta instancia, ha quedado resuelto el contrato, se deberá practicar el contra asiento de orden respecto del jornalizado al comienzo,

	30-12-2xx3	
Contratos de leasing concedidos		\$140.000
a Tomadores de bienes en leasing		\$140.000

"Usuario SRL" por el vehículo Kangoo, dominio IUA100



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Para concluir, en el estado patrimonial, bajo el rubro bienes de cambio, ya no habrá importe alguno, puesto que las cuentas “bienes para dar en leasing” y “bienes dados en leasing” han quedado saldadas.

*Cánones cobrados por leasing: 12 cuotas x \$3.000 = \$36.000*

menos Costo bienes dados en leasing: (\$26.666,64)

Utilidad parcial: \$9.333,36

*Opciones de venta ejecutadas*

Valor de la opción: \$32.000

menos Costo de bienes dados en leasing: (\$20.000)

Utilidad parcial: \$12.000

**Utilidad gravada en el impuesto a las ganancias** \$21.333,36

2.1.1. Análisis de las cuentas contables específicas:

Bienes para dar en leasing. Cuenta patrimonial del Activo, saldo deudor. Se debita por la incorporación de los bienes adquiridos con destino a ser suministrados posteriormente en leasing y se acredita con su descargo al patrimonio, por haber transferido su dominio a terceros. Constituye un bien de cambio.

Bienes dados en leasing. Es una cuenta patrimonial del Pasivo, regularizadora del Activo, de saldo acreedor. Se acredita cada vez que se imputa el costo de los bienes dados en leasing, para el caso planteado, mensualmente. Y se debita cuando la operación quede resuelta. El saldo acreedor que siempre tendrá esta cuenta, será presentado restándolo del saldo deudor de la cuenta *bienes para dar en leasing*.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Costo de bienes dados en leasing. Es una cuenta de resultado negativo, de saldo deudor. Se debita por cada cuota o canon devengado a lo largo del contrato y por el valor de costo de la opción, cuando se hiciera uso de ella. Se la acredita al finalizar el ejercicio anual, en oportunidad de realizarse la refundición de las cuentas de resultado.

Cánones cobrados en leasing. Es una cuenta de resultado positivo, de saldo acreedor. Se la acredita por el devengamiento de los cánones respectivos, y se la debita al cierre del ejercicio anual, en ocasión de contabilizarse la refundición de las cuentas de resultado.

Tomadores de bienes en leasing. Es una cuenta de orden, que presentará saldo deudor. Se la debita para reflejar el derecho adquirido en función de la celebración del contrato, por su valor neto total, equivalente a la sumatoria de los sucesivos cánones mensuales más el valor de la opción. Se la acreditará al momento de la resolución del contrato. Su contrapartida es la cuenta *contratos de leasing concedidos*.

Contratos de leasing concedidos. Es una cuenta de orden, que tendrá saldo acreedor. Se la acredita para reflejar la obligación que se asume como consecuencia de la celebración del contrato, por su valor neto total. Se la debitará, cuando el contrato quede resuelto.

Las cuentas de orden son aquellas en las que se registran movimientos de valores, que no modifican o afectan los estados financieros, su registro se hace necesario para controlar y consignar sus derechos o responsabilidades, y establecer un recordatorio contable; es decir que actúan como *memoria* para registrar hechos o circunstancias que no afectan las cuentas del balance o de resultados, pero que es conveniente considerar para conocer sus posibles efectos futuros.

## 2.2. Registraciones del Tomador

En los libros de contabilidad del tomador ("*Usuario SRL*"). En el momento de celebrar el contrato, es dable reflejar tal hecho en los registros contables, en el siguiente asiento:

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

---

	04-01-2xx1	
Bienes recibidos en leasing		\$140.000
a Dadores de bienes en leasing		\$140.000

---

Por el vehículo Kangoo, dominio IUA100, de "Concedente SA"

---

Al pagar el primer canon, de \$30.000 más IVA, el asiento será:

---

	04-01-2xx1	
Cánones pagados por leasing		\$3.000
AFIP, crédito fiscal IVA		\$630
a Caja		\$3.630

---

Las sucesivas cuotas posteriores se registrarán de la misma manera que el anterior.

*1. La situación al término del segundo ejercicio anual.* Si el tomador fuera responsable inscripto, tal es el caso que se plantea, obtendrá una facultad debidamente discriminada con relación al crédito fiscal correspondiente al IVA. Por lo tanto, podrá su crédito oportunamente.

Respecto al impuesto a las ganancias, cabe señalar que para el tomador resultan *deducibles* la **totalidad de los cánones devengados**. En el ejemplo, serán los \$36.000 emergentes de multiplicar \$3.000 mensuales por 12 meses transcurridos, suma que, se halla acumulada en la cuenta "cánones pagados por leasing", habilitada en su contabilidad.

*2. La situación al término del segundo ejercicio anual.* Si la ejecución del contrato continúa normalmente de acuerdo a lo previsto. El tratamiento contable correspondiente en nada varía con lo expresado para el primer ejercicio anual.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

3. *La situación al término del tercer ejercicio anual.* El tomador podrá deducir de su balance impositivo los importes acumulados, por las cuotas de cánones pagados. (\$36.000). En esta instancia es que debe hacer uso, o no de la opción de compra, y consiguientemente abonar el precio de ese ejercicio, así incorpora tal valor a su activo, en el rubro bienes de uso.

Dicho activo podrá ser amortizado en el tiempo de vida útil restante que se le hubiere asignado impositivamente a cada especie del bien.

En el libro diario se registrarán los devengamientos de los cánones mensuales, acorde lo indicado en los ejercicios anteriores, y también deberá registrarse el uso de la opción, en la medida que se haga uso de ella:

	30-12-2xx3	
Rodados		\$32.000
AFIP, crédito fiscal IVA		\$6.720
a Caja		\$38.720
Por vehículo Kangoo, dominio IUA100		

Inmediatamente, se registrará el contra asiento de las cuentas de orden, que no encuentran razón en ésta etapa.

	30-12-2xx3	
Dadores de bienes en leasing		\$140.000
a Bienes recibidos en leasing		\$140.000
Concedente SA, por el vehículo kangoo, dominio IUA100		

4. *La situación al término del segundo ejercicio anual.* Siguiendo las prescripciones contable-impositivas, los automotores tienen determinada una vida útil de 5 años. En el caso planteado, el vehículo ha sido empleado ya por el tomador a los largo de 3 ejercicios anuales; por lo que le restan solamente 2 años de vida útil.

El vehículo ingresa al activo, por un valor equivalente a \$32.000. La amortización con que se lo podrá castigar es de la mitad del total para cada uno de los dos años siguientes, la contabilización será:

	31-12-2xx4	
Amortización del ejercicio		\$16.000
a Amortización acumulada bienes de uso		\$16.000
Por el vehículo Kangoo, dominio IUA100		

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Desde el punto de vista tributario, la amortización del ejercicio es deducible del impuesto a las ganancias.

2.2.1. Análisis de las cuentas contables específicas utilizadas:

Bienes recibidos en leasing. Es una cuenta de orden, que refleja en su débito la existencia del bien recibido bajo el carácter de leasing, reconociendo la actual propiedad de él en un tercero, que se representará en la cuenta de su contrapartida.

Dadores de bienes en leasing. Dentro del asiento de orden citado, en esta cuenta acreedora se representa al propietario de los bienes recibidos en leasing.

Cánones pagados por leasing. Es una cuenta de resultado negativo, que se debita por los respectivos devengamientos de los cánones, acreditándose al cierre del ejercicio anual, en oportunidad de procederse a la refundición de las cuentas de resultado.

Refundición de cuentas, es cuando acreditamos las cuentas de resultado negativo (con saldo deudor), y debitamos las de resultado positivo (con saldo acreedor); determinando por diferencia entre ambas, el resultado del ejercicio.

### 3. Normas Contables para el Leasing

Está contemplado en la RT18 de la FACPCE punto 4,6.1. **Arrendamiento financiero.** Cuando el arrendamiento sea financiero se presume, sin admitir prueba en contrario, que la operación es un préstamo que el arrendador (tomador) le realiza al arrendatario (dador), con el activo como garantía. En consecuencia, se mantendrá el activo en la contabilidad del arrendatario (dador) y no se reconocerá ningún resultado por la operación de venta.. Es lo que reza en su primer párrafo la RT18, por ello se cita entre paréntesis, las personas actuantes para el caso del leasing financiero, que es el tema central del presente trabajo.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

La diferencia entre precio de venta y el importe total de las cuotas mínimas se tratará como un costo financiero, de acuerdo con la sección 4.2.7 (costos financieros) de la segunda parte de la RT17, imputándolo a los períodos correspondientes. Si el valor corriente del bien al momento de la venta (opción) es inferior a su medición contable, no se realizará ajuste alguno, y se analizará si constituye un indicio en los términos de la sección 4.4.3.3 (bienes de uso e intangibles que se utilizan en la producción o venta de bienes y servicios o que no generan un flujo de fondos propio) de la segunda parte de la RT17

Siguiendo lo enunciado por la RT 18 en referencia al Arrendamiento Financiero, es que se cita:

El arrendamiento Financiero, Transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado, cuya titularidad puede 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.

#### 4. Beneficios Impositivos

Tanto los analistas como los demandantes destacan las ventajas que otorga esta vía de financiamiento son:

- Los cánones pueden deducirse del Impuesto a las Ganancias durante todo el plazo del contrato. Es decir, se admite la deducción acelerada de las cuotas pagadas, independientemente de la vida fiscal del bien.
- Respecto al Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, por ser propiedad de la empresa que ofrece el leasing, el activo no se encuentra gravado. Para el particular o empresa este es un punto importante, dado que como el bien se incorpora al patrimonio al final del período contractual -cuando se ejerce la opción de compra por su valor residual- no genera la tributación de dicho impuesto durante el plazo que dura el convenio.
- Con relación al IVA, el locatario cuenta con el beneficio de que el pago lo realiza periódicamente a lo largo del plazo estipulado. Es decir, puede prorratcarlo en lugar de pagar todo el monto al momento de la adquisición.

# CAPITULO III

## ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN – TRABAJO DE CAMPO



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

1. Caso Práctico – Planteo de Supuestos

Para realizar correcto y lograr una mayor precisión en un trabajo de campo, es necesario marcar los límites del mismo, es decir establecer los supuestos con los que se va a desarrollar el presente análisis de inversión.

El trabajo se basará en una empresa “FLETES CUCURUCHO S.R.L.” que se dedica al traslado de mercancías, dentro del ejido urbano de la ciudad de Córdoba y localidades cercanas a la misma (en un radio de 50 km.). Juan Pérez, el propietario de la firma, pretende sumar una unidad más a su flota de dos camiones que ya posee, dado que la demanda de su servicio creció exponencialmente en los últimos meses, y ante las trabas que recibe del Municipio local de ingresar al casco céntrico con vehículos de mediano y gran porte (su flota al momento se compone de vehículos de dichas características) es que analiza la posibilidad de adquirir un utilitario para así poder satisfacer la demanda de servicio que se podría cubrir con rodado menor, agilizando los envíos, disminuyendo costos, y sobre todo, pudiendo transitar por cualquier punto de la ciudad.

Al momento de presentarse esta situación, el Sr. Pérez, dispone de los fondos suficientes para comprar al contado el utilitario que él está necesitando, pero hablando con algunos conocidos, le recomendaron que tenga presente la posibilidad de tomar un crédito bancario dada la estabilidad que atraviesa el país y que se asesore de una figura de financiamiento, la cuál el Sr. Pérez desconocía, que es el Leasing; ya que con cualquiera de estas dos alternativas, podría seguir disponiendo de los fondos actuales que posee teniendo la posibilidad de destinarlos a otra finalidad.

Dado que el propietario de la firma nunca fue una persona con amplios conocimientos financieros, solicitó el asesoramiento de dos profesionales, para que, luego de un análisis pormenorizado de las condiciones empresariales, expectativas de crecimiento, economía en general, y las distintas alternativas que se le presentaron al Sr. Pérez, le ayuden a decidir, de que manera invertir.

Algunas consideraciones que dejó en claro el dueño de “Fletes Cucurucho” es que no desea que, en caso de no producirse el autofinanciamiento, los plazos a analizar superen los tres años, es decir, los treinta y seis meses de duración, por lo cuál, todo análisis se tomara respetando dicho plazo.



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

El utilitario elegido para sumar a la flota de la firma es un RENAULT KANGOO Confort 1.6 CD SVT 1P (Nafta).



El costo es de \$80.000. La vida útil del bien es de cinco años, sufriendo una amortización lineal. Se estima que con la nueva adquisición se harán unos 8 viajes diarios durante el primer año, esperando aumentar la cantidad de viajes a 10 para el segundo año y por último, un crecimiento del 25% para el tercer año de adquirido el vehículo. El precio promedio de los viajes realizados por la empresa es de \$80. Los costos de mantenimiento no varían mucho de los normales de un rodado menor, siendo el seguro, cambios de aceite, neumáticos, frenos, etc..

## 2. Análisis de Viabilidad

Antes de comenzar a ver cada una de las alternativas presentadas, es importante tener en cuenta un par de aspectos fundamentales a la hora de elegir cualquier posibilidad de inversión. Se debe realizar un Análisis de Viabilidad, de cada uno de los siguientes puntos:

- **Viabilidad Comercial:** Evaluar la viabilidad comercial de un proyecto, consiste en analizar el mercado, si existe demanda, si la demanda será sostenida, creciente o decreciente en el tiempo, si existen competidores y cuál es su estrategia, si existen bienes sustitutos o complementarios y como afectan la demanda de nuestro producto, que tan sensible es la demanda al precio del producto y a las variables macroeconómicas. De este análisis debe surgir el monto de ingresos por periodo que originará el proyecto.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

- **Viabilidad Técnica**. Busca determinar si es posible, física o materialmente, “hacer” un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios del área en la que se sitúa el proyecto. Consiste en analizar los requerimientos de materiales, maquinarias, insumos, etc.; tanto para “preparar o construir” el proyecto como para la operación del mismo, una vez que se haya puesto en marcha. De este estudio surgirán los montos de inversiones a realizar en cada periodo de la vida útil del proyecto, así como los costos de operación del mismo vinculados con el proceso productivo, compra de insumos, etc.
  
- **Viabilidad Administrativa**. Busca determinar si existen capacidades gerenciales internas en la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio. En caso de no ser así, se debe evaluar la posibilidad de conseguir el personal con las habilidades y capacidades requeridas en el mercado laboral. Cuando se trata de un proyecto de una empresa nueva, se trata de determinar la estructura que adoptará la organización, sus distintos departamentos y las funciones específicas de sus miembros. De este análisis deberán surgir los costos administrativos del proyecto.
  
- **Viabilidad legal**. Se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto. Incluye la evaluación de la forma societaria (en el caso de una empresa nueva) que se adoptará y sus costos de constitución, la evaluación impositiva del proyecto, la determinación y desarrollo de los contratos a celebrar con terceros, la evaluación de las regulaciones y el marco legal a que está sujeta la actividad, entre otros aspectos.
  
- **Viabilidad política**. Corresponde a la intencionalidad de quienes deben decidir, de querer o no implementar un proyecto, independientemente de su rentabilidad. Dado que los agentes que participan de la decisión de una inversión, como los directivos superiores de la empresa, socios y directores del negocio, financista bancario, etc, tienen grados distintos de aversión al riesgo, poseen información diferente y tienen expectativas, recursos y opciones de negocios también diversas, la forma de considerar la información que provee un mismo estudio de proyectos para tomar una posición al respecto puede diferir significativamente entre ellos.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

- **Viabilidad ambiental.** Busca determinar el impacto que la implementación del proyecto tendría sobre las variables del entorno ambiental como, por ejemplo, los efectos de la contaminación.

- **Viabilidad financiera.** Todos los análisis anteriores, debes ser traducidos en números y consolidados para obtener un indicador financiero que nos permita tomar la decisión final sobre la realización o no del proyecto. Para ello, se elabora un “flujo de fondos” que nos permitirá calcular el VAN (Valor actual neto) , la TIR (tasa interna de retorno), PR (Periodo de Recupero), entre otros indicadores, los cuales servirán de base para la toma de la decisión final.

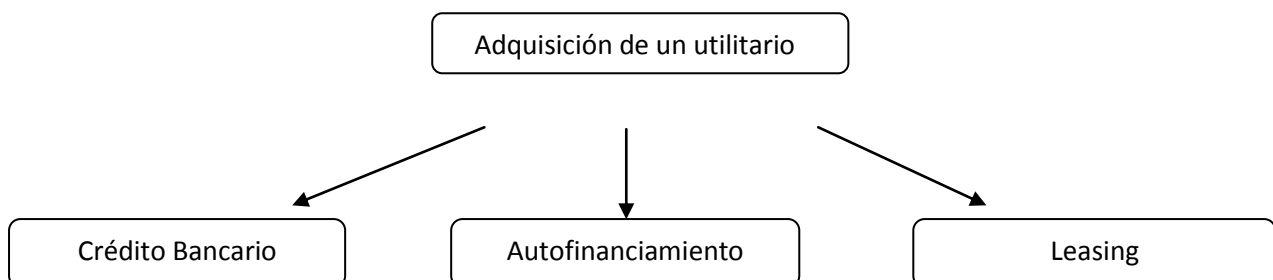
Para el caso planteado surge:

La *viabilidad comercial* es clara ya que se plantea por dicha necesidad. Como el vehículo en cuestión a adquirir no presenta mayores complicaciones para su manejo, *técnicamente* es un proyecto viable, así mismo, *administrativamente* no generará inconvenientes la incorporación del utilitario. Por el lado *legal*, el proyecto no presenta ningún aspecto negativo. El principal Socio Gerente de la firma está totalmente convencido de incorporar un vehículo más a la flota de la firma, por lo que *políticamente* no presenta ninguna traba. El cuidado del medio ambiente no es un tema menor, pero con la tecnología ya incorporada en los vehículos de última generación, las consecuencias *ambientales* son mínimas.

Por último, y para finalizar el presente análisis, la *Viabilidad Financiera* se calculará y concluirá durante el desarrollo de la presente unidad.

### 3. Alternativas de Inversión

Como ya se dijo, dentro del trabajo de campo, se analizan tres alternativas de inversión, a saber:



### 3.1. Crédito Bancario

Es una de las maneras de financiamiento más utilizadas y más populares hoy en día a la hora de obtener un financiamiento.

A la hora de solicitar un préstamo, la empresa debe recurrir a una entidad bancaria donde ya es cliente, ya que éstas, a la hora de otorgar un crédito solicitan, además de otros varios requisitos, cierta documentación empresarial o una antigüedad de la cuenta para una previa calificación de riesgo.

El primer paso para acceder a las líneas crediticias que ofrecen los bancos es presentar una carpeta con la documentación para evaluar a la empresa. Los papeles pueden dividirse en dos partes: los que dan cuenta sobre la existencia de la empresa (estatutos, poderes, C.U.I.T.) y los que permiten evaluarla crediticiamente (balances, ventas, etc).

Del primer grupo de documentación, los bancos en general solicitan lo siguiente:

- Estatuto y modificaciones inscriptas, o contrato social.
- Acta de asamblea designando autoridades.
- Acta de directorio de distribución de cargos.
- Poderes.
- Comprobante de CUIT.
- Comprobante de SUSS.
- Declaración jurada de libre deuda SUSS.
- Formulario de inscripción al registro oficial correspondiente.
- Inscripción II. BB.

La declaración jurada de libre deuda de SUSS se presenta porque no puede accederse a la apertura de cuentas para las empresas que adeudan cargas sociales. Este es un requisito legal, nada tiene que ver con la evaluación que se haga de la empresa.

Con esta documentación en orden y el Veraz bien, puede abrirse una cuenta sin crédito en casi cualquier banco.

Si se pretende disponer de crédito los bancos piden más documentación. En general todos piden los dos últimos balances y las ventas post-balance (desde el cierre del ejercicio hasta el último mes).

También se solicita, según la entidad financiera, otra documentación respaldaría que puede ser:

- Listado de deudas bancarias y comerciales.
- Resúmenes de cuenta de otros bancos.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

- Principales proveedores y clientes.
- Declaración de bienes de socios

Salvo excepciones, los bancos no exigen un mínimo de facturación anual para acceder al crédito pero ese es uno de los elementos más importantes para evaluar crediticiamente a una empresa.

La garantía puede ser tanto los bienes de los socios, como plazos fijos transferibles en caución. El primer caso implica que los dueños responden con su patrimonio por las operaciones de la empresa.

Los tipos de *intereses* que por lo general utilizan las entidades bancarias son:

- Sistema Francés:

Es este el sistema más difundido y utilizado en la República Argentina sus características son las siguientes:

- El calculo de intereses se realiza sobre el saldo del capital adeudado
- El importe de las cuotas es constante durante toda la duración del préstamo, siempre que no varíe la tasa de interés.
- Composición de las cuotas: cada una de las cuotas cuenta con un componente de pago de interés y un componente pago de amortización del capital prestado.

- Sistema Alemán:

Las características de este sistema son las siguientes:

- El calculo de intereses se realiza sobre el saldo del capital adeudado
- El importe de las cuotas es variable; son de valores decrecientes, ello es debido a que el componente pago de amortización del capital adeudado en cada cuota es siempre igual.
- La composición de las cuotas: cada una de las cuotas cuenta con un componente pago de interés y un componente pago de amortización del capital prestado.

El uso más común es el Sistema Francés, por lo cual analizaremos dicho sistema.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Los Plazos para cancelar el préstamo solicitado pueden variar según las facilidades o no que puede otorgar el Banco, entre los 18, 24, 36, 48 o 60 meses. Para nuestro caso en particular vamos a trabajar y comparar un préstamo a 36 meses de cancelación.

La Garantía que se esgrime en el supuesto de la adquisición del utilitario es la Prenda, lo cuál, deriva que la titularidad del bien es de la empresa al igual que toda responsabilidad que se puede llegar a analizar ante cualquier eventualidad.

Entre los principales Gastos se destacan el gasto de otorgamiento y los gastos administrativos. Los gastos pueden variar según el banco y el tipo de crédito.

Cuando se aprueba el crédito solicitado por la firma, en este tipo de financiamiento, los fondos son depositados en la cuenta corriente que debe poseer en el banco y en esos momentos, ya se descuentan los gastos de otorgamiento.

Una vez adquirido el utilitario, la concesionaria donde se adquiere es la encargada de la prestación del Servicio Post Venta, en este caso, el banco se desliga de responsabilidad de dicha prestación.

Las ventajas que se destacan son:

1. La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
2. Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Las principales desventajas son:

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

1. Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.
2. Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Teniendo en cuenta lo antes expuesto, para el caso practico planteado al comienzo de la presente unidad, los datos para los cálculos y análisis de la inversión son los siguientes:

- Entidad Financiera: Banco Galicia y Buenos Aires S.A.
- Monto a Solicitar: \$80.000.-
- T.N.A.: 29,00%.-
- Sistema de Amortización: Francés.-
- Plazo: 36 Meses.-
- Tipo de Garantía: Personal.-
- Gastos de Otorgamiento: \$2.420.-

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**FLUJO DE FONDOS - PRESTAMO BANCARIO**

DATOS	
Precio Prom. Viaje	\$ 80,00
Días Trabajados	240 Días (20 días mensuales)
Km. Prom c/viaje	12 Km.
Autonomia	10 Km./litro
Precio Litro Nafta	\$ 7,00
Gasto de Otorgamiento	\$ 2.420,00
Sueldo y C. Sociales (*)	\$ 7.445,00
Imp. Autom. Anual (**)	\$ 1.520,00
Mantenimiento (***)	\$ 13.500,00
Seguro Mensual (****)	\$ 450,00

CALCULO DE V.A.N.	
Tasa Prestamo	29,00%
V.A.N. = Sum. Flujo Act. - Inv. Inicial	
V.A.N. =	-\$ 23.046,44 - \$ 0,00
<b>V.A.N. = \$ -23.046,44</b>	

FLUJO DE FONDOS			
CONCEPTOS	Año 1	Año 2	Año 3
N° de viajes diarios estimados	8	10	12
<b>INGRESOS</b>			
Ventas	\$ 153.600,00	\$ 192.000,00	\$ 230.400,00
<b>EGRESOS</b>			
Combustible	\$ 16.128,00	\$ 20.160,00	\$ 24.192,00
Impuestos	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00
Mantenimiento	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00
Seguro	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
Amortización	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00
Pago Prestamo (*****)	\$ 48.705,26	\$ 44.397,68	\$ 41.883,77
Sueldos	\$ 96.785,00	\$ 96.785,00	\$ 96.785,00
<b>RESULTADOS</b>	<b>-\$ 44.238,26</b>	<b>-\$ 5.562,68</b>	<b>\$ 31.319,23</b>
			<b>-\$ 18.481,72</b>



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**FLUJO DE FONDOS - PRESTAMO BANCARIO**

(*) Sueldos y Cargas Sociales		
Sueldo bruto de lo empleado:		<b>\$ 6.000,00</b>
<b>Aportes SS</b>		<b>\$ 840,00</b>
Jubilacion	11%	\$ 660,00
INSSJP	3%	\$ 180,00
<b>Contribuciones SS</b>		<b>\$ 1.020,00</b>
Jubilacion	10,17%	\$ 610,20
INSSJP	1,50%	\$ 90,00
Asig Fliares	4,44%	\$ 266,40
FNE	0,89%	\$ 53,40
<b>Aporte OS</b>		<b>\$ 180,00</b>
Obra Social	3%	\$ 180,00
<b>Contribucion OS</b>		<b>\$ 360,00</b>
Obra Social	6%	\$ 360,00
<b>ART</b>		<b>\$ 65,00</b>
Fijo por empl.	1	\$ 65,00
<b>Total a Pagar SUSS</b>		<b>\$ 2.465,00</b>

Sueldo Neto de lo empleado: **\$ 4.980,00**

**COSTO MENSUAL TOTAL \$ 7.445,00**

(**) Impuesto Automotor			<b>\$ 1.520,00</b>
* Impuesto Provincial		\$ 800,00	
2	x	\$ 400,00	
* Impuesto Municipal		\$ 720,00	
6	x	\$ 120,00	

(***) Mantenimiento			<b>\$ 13.500,00</b>
* Cambio de Aceite cada 5.000 Km.		\$ 1.200,00	
4	x	\$ 300,00	
* Cambio de Cubiertas Anual		\$ 2.900,00	
4	x	\$ 600,00	
Mano de Obra		\$ 500,00	
* Alineado y Balanceado		\$ 1.800,00	
6	x	\$ 300,00	
* Lavado y Desinfección		\$ 2.600,00	
52	x	\$ 50,00	
* Insumos/Reparaciones varias		\$ 5.000,00	

(****) Seguro Mensual		<b>\$ 450,00</b>
* Cía Berkley. Todo Riesgo c/Franquia de \$3000		\$ 450,00

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**FLUJO DE FONDOS - PRESTAMO BANCARIO**

(*****) CUADRO DE CUOTAS MENSUALES							
Cuota	Saldo	Capital	Interes	Seg de Vida	IVA	Total	
1	80.000,00	1.419,12	1.933,33	158,40	406,00	3.916,85	
2	78.580,88	1.453,42	1.899,04	155,59	398,80	3.906,85	
3	77.127,46	1.488,54	1.863,91	152,71	391,42	3.896,58	
4	75.638,92	1.524,52	1.827,94	149,77	383,87	3.886,09	
5	74.114,40	1.561,36	1.791,10	146,75	376,13	3.875,34	
6	72.553,04	1.599,09	1.753,37	143,66	368,21	3.864,32	
7	70.953,95	1.637,74	1.714,72	140,49	360,09	3.853,04	
8	69.316,21	1.677,32	1.675,14	137,25	351,78	3.841,49	
9	67.638,89	1.717,85	1.634,61	133,93	343,27	3.829,65	
10	65.921,04	1.759,37	1.593,09	130,52	334,55	3.817,53	
11	64.161,67	1.801,88	1.550,57	127,04	325,62	3.805,11	
12	62.359,79	1.845,43	1.507,03	123,47	316,48	3.792,41	46.285,26
13	60.514,36	1.890,03	1.462,43	119,82	307,11	3.779,39	
14	58.624,33	1.935,70	1.416,75	116,08	297,52	3.766,04	
15	56.688,63	1.982,48	1.369,98	112,24	287,70	3.752,40	
16	54.706,15	2.030,39	1.322,07	108,32	277,63	3.738,41	
17	52.675,76	2.079,46	1.273,00	104,30	267,33	3.724,09	
18	50.596,30	2.129,71	1.222,74	100,18	256,78	3.709,41	
19	48.466,59	2.181,18	1.171,28	95,96	245,97	3.694,39	
20	46.285,41	2.233,89	1.118,56	91,65	234,90	3.678,99	
21	44.051,52	2.287,88	1.064,58	87,22	223,56	3.663,24	
22	41.763,64	2.343,17	1.009,29	82,69	211,95	3.647,10	
23	39.420,47	2.399,80	952,66	78,05	200,06	3.630,57	
24	37.020,67	2.457,79	894,67	73,30	187,88	3.613,64	44.397,68
25	34.562,88	2.517,19	835,27	68,43	175,41	3.596,30	
26	32.045,69	2.578,02	774,44	63,45	162,63	3.578,54	
27	29.467,67	2.640,32	712,14	58,35	149,55	3.560,36	
28	26.827,35	2.704,13	648,33	53,12	136,15	3.541,73	
29	24.123,22	2.769,48	582,98	47,76	122,43	3.522,65	
30	21.353,74	2.836,41	516,05	42,28	108,37	3.503,11	
31	18.517,33	2.904,96	447,50	36,66	93,98	3.483,10	
32	15.612,37	2.975,16	377,30	30,91	79,23	3.462,61	
33	12.637,21	3.047,06	305,40	25,02	64,13	3.441,62	
34	9.590,15	3.120,70	231,76	18,99	48,67	3.420,12	
35	6.469,45	3.196,11	156,35	12,81	32,83	3.398,10	
36	3.273,34	3.273,34	79,11	6,48	16,61	3.375,54	41.883,77

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E. de Situación Patrimonial y E. de Resultado (Prestamo) Año 1**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	95.000,00	D. Bancarias	86.281,46
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	Total Pasivo	<u>86.281,46</u>
Total Activo Corriente	110.000,00		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>480.000,00</u>	Capital	547.956,80
Total Activo No Corriente	480.000,00	Res. del Ejercicio	<u>-44.238,26</u>
		Total Patrimonio Neto	<u>503.718,54</u>
<b>Total Activo</b>	<b><u>590.000,00</u></b>	<b>Pasivo + P. Neto</b>	<b><u>590.000,00</u></b>

Ventas	153.600,00
Costo de Venta	<u>-52.348,00</u>
Resultado Bruto	101.252,00
Gastos de Comercialización	96.785,00
Gastos Financieros	<u>48.705,26</u>
R. Neto a/Impuestos	-44.238,26
Impuesto a las Ganancias	<u>-</u>
R. Neto d/Impuestos	-44.238,26

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E. de Situación Patrimonial y E. de Resultado (Prestamo) Año 2**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	45.039,63	D. Bancarias	41.883,77
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	Total Pasivo	<u>41.883,77</u>
Total Activo Corriente	60.039,63		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>480.000,00</u>	Capital	503.718,54
Total Activo No Corriente	480.000,00	Res. del Ejercicio	<u>-5.562,68</u>
		Total Patrimonio Neto	<u>498.155,86</u>
Total Activo	<u><u>540.039,63</u></u>	Pasivo + P. Neto	<u><u>540.039,63</u></u>

Ventas	192.000,00
Costo de Venta	<u>-56.380,00</u>
Resultado Bruto	135.620,00
Gastos de Comercializaci	96.785,00
Gastos Financieros	<u>44.397,68</u>
R. Neto a/Impuestos	-5.562,68
Impuesto a las Ganancias	<u><u>-</u></u>
R. Neto d/Impuestos	-5.562,68

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E. de Situación Patrimonial y E. de Resultado (Préstamo) Año 3**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	23.473,36	D. Bancarias	-
Créditos por Venta	15.000,00	Total Pasivo	-
Total Activo Corriente	38.473,36		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	480.000,00	Capital	498.115,86
Total Activo No Corriente	480.000,00	Res. del Ejercicio	20.357,50
		Total Patrimonio Neto	518.473,36
Total Activo	518.473,36	Pasivo + P. Neto	518.473,36

Ventas	230.400,00
Costo de Venta	-60.412,00
Resultado Bruto	169.988,00
Gastos de Comercialización	96.785,00
Gastos Financieros	41.883,77
R. Neto a/Impuestos	31.319,23
Impuesto a las Ganancias	10.961,73
R. Neto d/Impuestos	20.357,50

3.1.1. Análisis de Resultados

Considerando el valor negativo de la V.A.N., se puede decir que el proyecto de inversión no es rentable, es decir que, la inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida (\$23.046,44). Esta alternativa debería rechazarse.

En el Estados de Situación Patrimonial, se observa cómo impacta el préstamo dentro del Pasivo de la empresa y que el bien es incorporado al Activo de la misma. Se observa que en el periodo 3 se abona Impuesto a las Ganancias producto de obtener resultados positivos en dicho año.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**3.2. Autofinanciamiento:**

A la hora de analizar una inversión, es común que lo primero que se analiza sea un financiamiento externo, es decir, buscar los recursos fuera de la empresa, cuando en realidad, muchas veces existe la posibilidad de cubrir dicha erogación con fondos propios.

En este caso, si se dispone de los fondos necesarios, hay que analizar el desembolso desde un costo de oportunidad, debido a que, al comprar al contado el vehículo en cuestión, no existen intereses, plazos, el bien se incorpora directamente al patrimonio de la firma, siendo de exclusiva responsabilidad de la empresa todo acontecimiento que suceda con el utilitario (sea accidente, caso fortuito o fuerza mayor por ejemplo).

Como bien se sabe, el costo de oportunidad mide cuanto dejaría de ganar si destina los fondos a otra actividad o mejor dicho, lo invertimos de otra manera. Para poder comparar, esta persona analizará la alternativa de depositar los fondos en un plazo fijo y verá la conveniencia.

Considerando que al día de la fecha, la tasa de interés bancaria para la toma de un préstamo es del 29% (TNA) y que la tasa de interés de los Plazo Fijo es de un 13% (TNA), haciendo un promedio de las tasas de mercado, el Sr. Pérez va a esperar tener una rentabilidad del 21% (TNA) a lo largo de los 36 meses.

Por consiguiente, según los datos del sistema financiero y las expectativas del Sr. Pérez, los cálculos son los siguientes:

- |                           |            |
|---------------------------|------------|
| • Monto a Desembolsar     | \$80.000.- |
| • T.N.A. Crédito Bancario | 29,00%.-   |
| • T.N.A. Plazo Fijo       | 13,00%.-   |
| • Tasa Esperada           | 21,00%.-   |

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**FLUJO DE FONDOS - AUTOFINANCIAMIENTO**

DATOS	
Precio Prom. Viaje	\$ 80,00
Días Trabajados	240 Días
Km. Prom c/viaje	12 Km.
Autonomia	10 Km./litro
Precio Litro Nafta	\$ 7,00
Sueldo y C. Sociales (*)	\$ 7.445,00
Imp. Autom. Anual (**)	\$ 1.520,00
Mantenimiento (***)	\$ 13.500,00
Seguro Mensual (****)	\$ 450,00

(20 días mensuales)

CALCULO DE V.A.N.	
Tasa Descuento esperada	21,00%
V.A.N. = Sum. Flujo Act. - Inv. Inicial	
V.A.N. =	\$ 47.419,85 - \$ 80.000,00
<b>V.A.N. = \$ -32.580,15</b>	

FLUJO DE FONDOS			
CONCEPTOS	Año 1	Año 2	Año 3
N° de viajes diarios	8	10	12
<b>INGRESOS</b>			
Ventas	\$ 153.600,00	\$ 192.000,00	\$ 230.400,00
<b>EGRESOS</b>			
Combustible	\$ 16.128,00	\$ 20.160,00	\$ 24.192,00
Impuestos	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00
Mantenimiento	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00
Seguro	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
Amortización	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00
Sueldos	\$ 96.785,00	\$ 96.785,00	\$ 96.785,00
Costo de Oportunidad (*****)	\$ 10.400,00	\$ 11.752,00	\$ 13.279,76

RESULTADOS	- \$ 5.933,00	\$ 27.083,00	\$ 59.923,24	<b>\$ 81.073,24</b>
------------	---------------	--------------	--------------	---------------------

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**FLUJO DE FONDOS - AUTOFINANCIAMIENTO**

(*) Sueldos y Cargas Sociales		
Sueldo bruto de lo empleado:		<b>\$ 6.000,00</b>
<b>Aportes SS</b>		<b>\$ 840,00</b>
Jubilacion	11%	\$ 660,00
INSSJP	3%	\$ 180,00
<b>Contribuciones SS</b>		<b>\$ 1.020,00</b>
Jubilacion	10,17%	\$ 610,20
INSSJP	1,50%	\$ 90,00
Asig Fliares	4,44%	\$ 266,40
FNE	0,89%	\$ 53,40
<b>Aporte OS</b>		<b>\$ 180,00</b>
Obra Social	3%	\$ 180,00
<b>Contribucion OS</b>		<b>\$ 360,00</b>
Obra Social	6%	\$ 360,00
<b>ART</b>		<b>\$ 65,00</b>
Fijo por empl.	1	\$ 65,00
<b>Total a Pagar SUSS</b>		<b>\$ 2.465,00</b>
<b>Sueldo Neto de lo empleado:</b>		<b>\$ 4.980,00</b>

<b>COSTO MENSUAL TOTAL</b>	<b>\$ 7.445,00</b>
----------------------------	--------------------

(**) Impuesto Automotor			<b>\$ 1.520,00</b>
* Impuesto Provincial		\$ 800,00	
2 x	\$ 400,00		
* Impuesto Municipal		\$ 720,00	
6 x	\$ 120,00		

(***) Mantenimiento			<b>\$ 13.500,00</b>
* Cambio de Aceite cada 5.000 Km.		\$ 1.200,00	
4 x	\$ 300,00		
* Cambio de Cubiertas Anual		\$ 2.900,00	
4 x	\$ 600,00		
Mano de Obra	\$ 500,00		
* Alineado y Balanceado		\$ 1.800,00	
6 x	\$ 300,00		
* Lavado y Desinfección		\$ 2.600,00	
52 x	\$ 50,00		
* Insumos/Reparaciones varias		\$ 5.000,00	

(****) Seguro Mensual			<b>\$ 450,00</b>
* Cía Berkley. T. Riesgo c/Franquia \$3000		\$ 450,00	

(*****) Costo de Oportunidad	
* Intereses Perdidos en Plazo Fijo a una Tasa Anual del 13%	
* 1° Año -----	\$ 10.400,00
* 2° Año -----	\$ 11.752,00
* 3° Año -----	\$ 13.279,76



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E.S.P. y E. de Resultado (Autofinancimiento) Año 1**

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	55.860,35	D. Bancarias	-
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	<b>Total Pasivo</b>	<u>-</u>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>70.860,35</b>		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>480.000,00</u>	Capital	547.956,80
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>480.000,00</b>	Res. del Ejercicio	<u>2.903,55</u>
		<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>550.860,35</b>
<b>Total Activo</b>	<b><u>550.860,35</u></b>	<b>Pasivo + P. Neto</b>	<b><u>550.860,35</u></b>

Ventas	153.600,00
Costo de Venta	<u>-52.348,00</u>
Resultado Bruto	101.252,00
Gastos de Comercialización	96.785,00
Gastos Financieros	<u>-</u>
R. Neto a/Impuestos	4.467,00
Impuesto a las Ganancias	<u>1.563,45</u>
R. Neto d/Impuestos	2.903,55

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E.S.P. y E. de Resultado (Autofinancimiento) Año 2**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	81.103,10	D. Bancarias	-
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	Total Pasivo	-
Total Activo Corriente	96.103,10		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>480.000,00</u>	Capital	550.860,35
Total Activo No Corriente	480.000,00	Res. del Ejercicio	<u>25.242,75</u>
		Total Patrimonio Neto	576.103,10
Total Activo	<u><u>576.103,10</u></u>	Pasivo + P. Neto	<u><u>576.103,10</u></u>

Ventas	192.000,00
Costo de Venta	<u>-56.380,00</u>
Resultado Bruto	135.620,00
Gastos de Comercializació	96.785,00
Gastos Financieros	<u>-</u>
R. Neto a/Impuestos	38.835,00
Impuesto a las Ganancias	<u><u>13.592,25</u></u>
R. Neto d/Impuestos	25.242,75

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	128.685,05	D. Bancaria	-
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	Total Pasivo	-
Total Activo Corriente	143.685,05		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>480.000,00</u>	Capital	576.103,10
Total Activo No Corriente	480.000,00	Res. del Ejercicio	<u>47.581,95</u>
		Total Patrimonio Neto	623.685,05
Total Activo	<u><u>623.685,05</u></u>	Pasivo + P. Neto	<u><u>623.685,05</u></u>

Ventas	230.400,00
Costo de Venta	<u>-60.412,00</u>
Resultado Bruto	169.988,00
Gastos de Comercialización	96.785,00
Gastos Financieros	<u>-</u>
R. Neto a/Impuestos	73.203,00
Impuesto a las Ganancias	<u><u>25.621,05</u></u>
R. Neto d/Impuestos	47.581,95

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**  
**TRABAJO FINAL DE GRADO**

### 3.2.1 Análisis de Resultados

Considerando el valor negativo de la V.A.N., se puede decir que el proyecto de inversión no es rentable, es decir que, la inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida. Al cabo de los 36 meses, las pérdidas ascenderían a \$32.580,15. Esta alternativa debería rechazarse. En el Estado de Situación Patrimonial se puede observar la variación dentro del mismo Activo (disminuye Caja y Bancos y aumenta Bienes de Uso). El Aspecto más importante a resaltar en el estado de Resultado es el pago de Impuesto a las Ganancias en todos los periodos.

### 3.3. Leasing:

Una vez analizadas las dos primeras alternativas (y más comunes), se comienza el análisis de la alternativa del Leasing para adquirir el utilitario en cuestión.

Para adquirir un bien a través de esta figura, la documentación exigida puede variar según la entidad que esté por dar la cosa en leasing, pero la documentación imprescindible solicitada a una S.R.L. o S.A. para la evaluación del riesgo es:

- Últimos dos balances certificados y auditados con firma social (originales)
- Ventas post-balance hasta la presentación de la información. En hoja membretada con firma social
- Posiciones del IVA con constancia de pago (F.731) post-balance a la fecha.
- Posición financiera post-balance (deudas bancarias y financieras, créditos por venta y deuda comercial)
- Datos complementarios al balance general (apertura de rubros significativos de los balances)
- Información general sobre clientes de crédito.
- Contrato social, estatuto y sus modificaciones.
- Acta de asamblea y/o Directorio donde se registre la distribución de utilidades del último ejercicio.
- Acta de Directorio con distribución de distribución de cargos vigentes.
- Poderes vigentes (en caso que firmen apoderados)
- Comprobante de la inscripción de la empresa en AFIP actualizado.
- Constancia de pago de aportes previsionales F931 de los últimos 6 meses.
- Declaración Jurada de impuesto a las ganancias de la sociedad de los últimos 2 ejercicios
- Copia de servicio público del domicilio comercial de la sociedad.
- Declaración jurada de los seguros vigentes en hoja membretada con firma social.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Toda la documentación debe estar cotejada contra la original por personal de la entidad dadora.

El plazo para la toma de Leasing depende del valor del bien en cuestión, las disposiciones del ente dador, el requerimiento del tomador y las situaciones generales de la economía. Por lo general, los plazos más comunes a la fecha son: 18, 24, 36, 48 y 60 meses.

La Garantía para esta operatoria es el bien mismo, es decir, si es un vehículo la cosa en cuestión, será él lo que opere como garantía y toda la documentación respaldatoria solicitada al inicio de la operación. Al ser el Leasing un alquiler, la entidad dadora y propietaria de la cosa, ante el incumplimiento del pago del canon puede intimar al tomador el pago adeudado y de continuar el incumplimiento, se finaliza el contrato unilateralmente y el bien debe ser restituido al titular del mismo.

Con la figura del Leasing, existe dos tipos de Gastos, los Gastos de Otorgamiento, siendo un pago único al momento de la entrega del bien y los Gastos Administrativos, que se computan dentro del canon mensual.

La Responsabilidad, según establece el artículo 17 de la Ley 25.248, hace recaer la responsabilidad objetiva emergente del art. 1.113 del Código Civil sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing. Es decir, con la figura en cuestión, se intenta cuidar al dador (titular de la cosa) de todos los daños causados con ella, por ejemplo, indemnizaciones por accidentes de tránsito con automotores dados en Leasing).

Con respecto a las responsabilidades, es dable destacar que en el Art. 6 de la ley de Leasing, deja en claro que el dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios de la cosa cuando el compra la cosa a pedido del tomador, situación que no se puede ejercer cuando el dador es el fabricante de la cosa a entregar en Leasing.

El tomador puede usar y gozar del bien objeto de Leasing conforme su destino pero no puede venderlo, gravarlo, ni disponer de él. Los gastos de conservación y uso del bien, incluso impuestos que recaigan sobre los bienes, son a cargo del tomador, salvo convención en contrario. El tomador puede arrendar el bien salvo pacto en contrario. (Art. 12 Ley 25.248)

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Según lo establecido por el Art. 8 de la ley 25.248, “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”. En el caso de la adquisición de un vehículo, el contrato puede celebrarse tanto por instrumento público como privado.

La registración del bien, se realizará ante el registro correspondiente al dominio del dador. En el caso del utilitario en cuestión, se registrará en el Registro Nacional de la Propiedad Automotor).

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 convinieran las partes. (Art 14 Ley 25.248)

La transmisión del dominio se produce con la ejecución de la opción de compra y el pago del precio conforme a lo determinado en el contrato. (Art. 16 Ley 25.248)

Es importante destacar que, el dador, está autorizado a ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. Dicha cesión, no perjudica los derechos del tomador según lo pactado en el contrato inscripto originalmente. (Art. 19 de la Ley 25.248).

Las Ventajas a destacar son varias:

- ✓ Se financia el 100% de la inversión.
- ✓ Se mantienen actualizados tecnológicamente los equipos.
- ✓ Se deduce frente al Impuesto a las Ganancias lo que efectivamente se paga como canon.
- ✓ Frente al IVA, el pago se realiza periódicamente en el plazo del leasing.
- ✓ La operación, según las disposiciones contables, podrá reflejarse como deuda en el balance.
- ✓ El bien se incorpora como activo cuando se ejerce la opción de compra por su valor residual por lo que no tributa durante el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP) durante el leasing.
- ✓ Permite conservar las condiciones de venta al contado.
- ✓ Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- ✓ Los plazos de financiamiento son prolongados
- ✓ El análisis crediticio no tiene en cuenta el historial de la compañía sino la evaluación del flujo de fondos a futuro.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

- ✓ Permite incorporar los bienes que se necesitan sin inmovilizar capital de trabajo.

Las Desventajas a enumerar son:

- ✓ La alícuota será del 21% aunque el bien de capital, de adquirirse al inicio y no vía leasing, tributaría el 10,5%
- ✓ Cuando el bien arrendado es de rápida obsolescencia o cambio tecnológico, el usuario corre el peligro de que el bien sea rápidamente obsoleto y a pesar de ello tener que respetar el plazo convenido en el contrato.
- ✓ Al existir un plazo forzoso a respetar en el contrato, las condiciones financieras adversas pueden ser un problema.
- ✓ Se accede a la propiedad del bien, a veces al final del contrato, al ejercer la opción de compra.

Hay un punto no menor para destacar, que es la cuestión cultural de la Argentina, ya que la gente en su gran mayoría prefiere tener la propiedad del bien y no pagar por su uso.

Para continuar con el caso práctico, eje central del presente trabajo, se resumen los datos numéricos para proceder al análisis comparativo de las alternativas planteadas:

• Entidad Financiera:	Standard Bank.-
• Monto del Bien:	\$80.000.-
• Destino del Bien:	Comercial.-
• T.N.A.:	24,00%.-
• Canon Mensual:	\$3.882,89.-
• Plazo:	36 Meses.-
• Gasto de Otorgamiento:	\$1.730,13.-

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**FLUJO DE FONDOS - LEASING**

DATOS	
Precio Prom. Viaje	\$ 80,00
Días Trabajados	240 Días
Km. Prom c/viaje	12 Km.
Autonomia	10 Km./litro
Precio Litro Nafta	\$ 7,00
Gasto de Otorgamiento	\$ 1.730,13
Sueldo y C. Sociales (*)	\$ 7.445,00
Imp. Autom. Anual (**)	\$ 1.520,00
Mantenimiento (***)	\$ 13.500,00
Canon Mensual (****)	\$ 3.882,89

(20 días mensuales)

CALCULO DE V.A.N.	
Tasa Leasing	24,00%
V.A.N. = Sum. Flujo Act. - Inv. Inicial	
V.A.N. =	\$ 15.543,53 - \$ 0,00
<b>V.A.N. = \$ 15.543,53</b>	

FLUJO DE FONDOS				
CONCEPTOS	Año 1	Año 2	Año 3	
N° de viajes diarios estimados	8	10	12	
INGRESOS				
Ventas	\$ 153.600,00	\$ 192.000,00	\$ 230.400,00	
EGRESOS				
Combustible	\$ 16.128,00	\$ 20.160,00	\$ 24.192,00	
Impuestos	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	
Mantenimiento	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00	\$ 13.500,00	
Sueldos	\$ 96.785,00	\$ 96.785,00	\$ 96.785,00	
Pago Canon	\$ 48.324,81	\$ 46.594,68	\$ 46.594,68	
RESULTADOS	-\$ 22.657,81	\$ 13.440,32	\$ 47.808,32	<b>\$ 38.590,83</b>



**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**FLUJO DE FONDOS - LEASING**

(*) Sueldos y Cargas Sociales		
Sueldo bruto de lo empleado:		<b>\$ 6.000,00</b>
<b>Aportes SS</b>		<b>\$ 840,00</b>
Jubilacion	11%	\$ 660,00
INSSJP	3%	\$ 180,00
<b>Contribuciones SS</b>		<b>\$ 1.020,00</b>
Jubilacion	10,17%	\$ 610,20
INSSJP	1,50%	\$ 90,00
Asig Fliares	4,44%	\$ 266,40
FNE	0,89%	\$ 53,40
<b>Aporte OS</b>		<b>\$ 180,00</b>
Obra Social	3%	\$ 180,00
<b>Contribucion OS</b>		<b>\$ 360,00</b>
Obra Social	6%	\$ 360,00
<b>ART</b>		<b>\$ 65,00</b>
Fijo por empl.	1	\$ 65,00
<b>Total a Pagar SUSS</b>		<b>\$ 2.465,00</b>
Sueldo Neto de lo empleado:		<b>\$ 4.980,00</b>
<b>COSTO MENSUAL TOTAL</b>		<b>\$ 7.445,00</b>

(**) Impuesto Automotor			<b>\$ 1.520,00</b>
* Impuesto Provincial			\$ 800,00
2	x	\$ 400,00	
* Impuesto Municipal			\$ 720,00
6	x	\$ 120,00	

(***) Mantenimiento			<b>\$ 13.500,00</b>
* Cambio de Aceite cada 5.000 Km.			\$ 1.200,00
4	x	\$ 300,00	
* Cambio de Cubiertas Anual			\$ 2.900,00
4	x	\$ 600,00	
		Mano de Obra	\$ 500,00
* Alineado y Balanceado			\$ 1.800,00
6	x	\$ 300,00	
* Lavado y Desinfección			\$ 2.600,00
52	x	\$ 50,00	
* Insumos/Reparaciones varias			\$ 5.000,00

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

(***) CUADRO DE CANON MENSUAL					
Cuota	Canon	IVA	Gastos	Total	
1	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
2	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
3	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
4	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
5	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
6	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
7	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
8	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
9	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
10	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
11	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
12	3139,00	659,19	84,70	3882,89	46594,68
13	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
14	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
15	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
16	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
17	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
18	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
19	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
20	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
21	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
22	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
23	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
24	3139,00	659,19	84,70	3882,89	46594,68
25	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
26	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
27	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
28	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
29	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
30	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
31	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
32	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
33	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
34	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
35	3139,00	659,19	84,70	3882,89	
36	3139,00	659,19	84,70	3882,89	46594,68

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E. de Situación Patrimonial y E. de Resultado (Leasing) Año 1**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	110.298,99	D. Bancarias	-
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	Total Pasivo	<u>-</u>
Total Activo Corriente	125.298,99		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>400.000,00</u>	Capital	547.956,80
Total Activo No Corriente	400.000,00	Res. del Ejercicio	<u>-22.657,81</u>
		Total Patrimonio Neto	525.298,99
Total Activo	<u><u>525.298,99</u></u>	Pasivo + P. Neto	<u><u>525.298,99</u></u>

Ventas	153.600,00
Costo de Venta	<u>-31.148,00</u>
Resultado Bruto	122.452,00
Gastos de Comercialización	96.785,00
Gastos Financieros	<u>48.324,81</u>
R. Neto a/Impuestos	-22.657,81
Impuesto a las Ganancias	<u>-</u>
R. Neto d/Impuestos	-22.657,81

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E. de Situación Patrimonial y E. de Resultado (Leasing) Año 2**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	123.739,31	D. Bancarias	-
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	Total Pasivo	-
Total Activo Corriente	138.739,31		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>400.000,00</u>	Capital	525.298,99
Total Activo No Corriente	400.000,00	Res. del Ejercicio	<u>13.440,32</u>
		Total Patrimonio Neto	538.739,31
Total Activo	<u><u>538.739,31</u></u>	Pasivo + P. Neto	<u><u>538.739,31</u></u>

Ventas	192.000,00
Costo de Venta	<u>-35.180,00</u>
Resultado Bruto	156.820,00
Gastos de Comercialización	96.785,00
Gastos Financieros	<u>46.594,68</u>
R. Neto a/Impuestos	13.440,32
Impuesto a las Ganancias	<u><u>-</u></u>
R. Neto d/Impuestos	13.440,32

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

**E. de Situación Patrimonial y E. de Resultado (Leasing) Año 3**

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja y Bancos	171.547,63	D. Bancarias	-
Créditos por Venta	<u>15.000,00</u>	Total Pasivo	-
Total Activo Corriente	186.547,63		
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Bienes de Uso	<u>400.000,00</u>	Capital	538.739,31
Total Activo No Corriente	400.000,00	Res. del Ejercicio	<u>47.808,32</u>
		Total Patrimonio Neto	586.547,63
Total Activo	<u><u>586.547,63</u></u>	Pasivo + P. Neto	<u><u>586.547,63</u></u>

Ventas	230.400,00
Costo de Venta	<u>-39.212,00</u>
Resultado Bruto	191.188,00
Gastos de Comercialización	96.785,00
Gastos Financieros	<u>46.594,68</u>
R. Neto a/Impuestos	47.808,32
Impuesto a las Ganancias	<u><u>-</u></u>
R. Neto d/Impuestos	47.808,32

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

3.3.1. Análisis de Resultados

Para este caso, el resultado del análisis arroja una V.A.N. positiva (\$15.543,53), lo que se traduce en que la inversión de adquirir el utilitario a través del Leasing va a producir ganancias por encima de la rentabilidad exigida del proyecto. En definitiva, y dado los supuestos planteados en el caso, el proyecto puede aceptarse.

Como se explicó anteriormente, en el Estado de Situación Patrimonial se puede observar la no inclusión del valor del utilitario en el Activo, y por otra parte, el Leasing no se observa dentro del Pasivo. Así mismo, el importe correspondiente a Impuesto a las Ganancias en los periodos 1 y 2 se anula producto de una de las principales ventajas que presenta el Leasing, que es la posibilidad de deducir los pagos del Canon del Impuesto enunciado.

4. Apalancamiento en el Leasing

Concepto de Ventaja Financiera, también denominado apalancamiento, efecto palanca o leverage, como una herramienta que aprovechada bajo ciertas condiciones, potencia las ganancias de los dueños al sumar a los beneficios económicos otros de tipo financiero.

En términos generales, el concepto de apalancamiento tiene que ver con el efecto que tiene el endeudamiento (es decir, invertir con dinero prestado) sobre la rentabilidad. Dicho de otra manera, el apalancamiento es la relación entre capital propio y a crédito invertido en una operación financiera. Al reducir el capital inicial que es necesario aportar, se produce un aumento de la rentabilidad obtenida. El incremento del apalancamiento también aumenta los riesgos de la operación, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

Para Obtener una magnitud real de la medición de esta útil herramienta financiera se debe ahondar en otros conceptos financieros, que son los que nos permiten llegar a obtener la magnitud con la que poder tomar una decisión sobre la conveniencia de tomar dinero prestado para poder aplicarlo a determinada inversión, para el caso, el leasing.

La fórmula de cálculo de la “VF”(ventaja financiera), se calcula.

$$VF = Rf/Re.$$

Dónde:

Rentabilidad Financiera,

$Rf = \text{Utilidad luego del pago de intereses} / \text{Patrimonio Neto}$

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Rentabilidad Económica,

$Re = \text{Utilidad antes del intereses} / \text{Activo}$ .

Obteniendo por resultado que, cuando la  $VF > 1$  es conveniente tomar fondos de terceros para aplicarlos a la inversión bajo análisis.

En el análisis del caso planteado, se toman como datos para el cálculo del apalancamiento financieros los siguientes valores.

El propietario cuenta con un total de Activo de \$ 95.000.

Su patrimonio neto, considerando el Pasivo de \$ 80.000 afrontado, es igual a \$ 15.000.

Los datos de ingresos y costos se calculan sobre el cuadro de leasing planteado.

**FORMULAS DE CALCULO**

$$VF = Rf/Re$$

$$Rf = U d i / PN$$

$$Re = U a i / A$$

	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Ventas</b>	153600	192000	230400
<b>Costos variables</b>	77952	80254,7	84286,7
<b>C Mg</b>	75648	111745	146113
<b>Costos fijos</b>	98305	98305	98305
<b>Ut. Antes Int</b>	-22657	13440,3	47808,3
<b>intereses</b>	-11001	-11001	-11001
<b>Ut. Despues Int</b>	-33658	2438,99	36807

Rf	-2,244	0,163	2,454
Re	-0,238	0,141	0,503

<b>VF</b>	<b>9,41</b>	<b>1,15</b>	<b>4,88</b>
-----------	-------------	-------------	-------------

El resultado refleja que; cuando la  $VF > 1$  conviene el apalancamiento financiero.

Cuando  $VF = 1$ , el resultado financiero de aplicar fondos propios o de terceros, sería el mismo en términos financieros.

O bien si  $VF < 1$ , no conviene tomar una deuda para aplicarla a la inversión.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**  
**TRABAJO FINAL DE GRADO**

La Ventaja Financiera, o el apalancamiento estaría midiendo la mayor proporción en que se incrementa (o disminuyen) los resultados para los titulares del ente como consecuencia de la utilización de capitales de terceros.

Para que la ventaja financiera sea positiva, es decir, que opere en beneficio del ente, debe ser mayor que la unidad, y se tiene que dar la condición necesaria: que la rentabilidad económica (Re) sea mayor a la tasa de interés que se abona por los capitales de terceros. Lo que se traduce como: Lo producido de los activos del ente, supere a los costos de financiamiento de los mismos  $\rightarrow Re > i$

En el caso del leasing propuesto, lo enunciado se cumple, de ésta manera resulta en una alternativa conveniente al momento de optar por la toma de la decisión.



# CAPITULO IV

## ELECCIÓN DE ALTERNATIVA - CONCLUSIONES



## 1. Elección de Alternativa

Luego de plantear y analizar las alternativas para la explotación del vehículo utilitario en cuestión, objetivo del presente trabajo. Se apuntan las siguientes consideraciones para tomar la opción del leasing financiero como la más conveniente al momento de invertir el capital.

## 2. Mejor Alternativa Financiera

Se aplicó el análisis de la V.A.N. para cada alternativa de financiamiento en la adquisición del utilitario. La V.A.N. equivale nombrar al valor actual neto de una inversión, que no es otra cosa que la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Cuando el proyecto de inversión nos arroja un V.A.N. positivo, el proyecto resulta rentable, mientras el valor absoluto del resultado positivo sea más grande, más rentable resulta siendo el proyecto analizado. Lo contrario sucede cuando el resultado del proyecto arroja un V.A.N. con signo negativo, y cuando el V.A.N. arroja un valor nulo, significa que el resultado de colocar los fondos en el proyecto de inversión o colocarlos en un mercado con una tasa de interés equivalente a la tasa de descuento utilizada, será el mismo.

Por todo lo anterior, se arriba a la conclusión de que la opción más favorable al momento de adquirir un utilitario para su explotación como vehículo de fletes, como lo es el del caso planteado, es adquirirlo mediante la contratación del leasing financiero analizado en el capítulo anterior, que arrojará una V.A.N. positiva de 15.543,53, contra las otras alternativas analizadas como sería la de gestionar un crédito para aplicarlo a la compra de un vehículo y que diera como resultado un valor de V.A.N. **-23.046,44**, significando que se descarta por ser un término negativo y evidentemente menor al V.A.N. del leasing, y la menos viable de las alternativas bajo estudio como lo es el auto financiamiento, que no es otra cosa que el desembolso total del dinero para la compra del utilitario, que arrojó una V.A.N. igual a **-32.580,15**, que deriva en su automática eliminación para el caso proyectado.

### 3. Responsabilidad civil, su participación al momento de optar

Según el Código civil

*“Art. 1.113. La obligación del que ha causado un daño se extiende a los daños que causaren los que están bajo su dependencia, o por las cosas de que se sirve, o que tiene a su cuidado.*

*En los supuestos de daños causados con las cosas, el dueño o guardián, para eximirse de responsabilidad, deberá demostrar que de su parte no hubo culpa; pero si el daño hubiere sido causado por el riesgo o vicio de la cosa, sólo se eximirá total o parcialmente de responsabilidad acreditando la culpa de la víctima o de un tercero por quien no debe responder. (Párrafo incorporado por art. 1° de la [Ley N° 17.711](#) B.O. 26/4/1968. Vigencia: a partir del 1° de julio de 1968.)*

*Si la cosa hubiese sido usada contra la voluntad expresa o presunta del dueño o guardián, no será responsable. (Párrafo incorporado por art. 1° de la [Ley N° 17.711](#) B.O. 26/4/1968. Vigencia: a partir del 1° de julio de 1968.)”*

La ley 25248. Contrato de leasing en su art. 17 dice;

**ARTICULO 17.** — *Responsabilidad objetiva. La responsabilidad objetiva emergente del artículo 1.113 del Código Civil recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing.*

El tomador en el contrato de leasing, paga un canon mensual, en el que está incluido el costo de la póliza que asegura el vehículo para el titular de dominio, que para el caso expuesto del utilitario, el titular de dominio es el banco, o entidad financiera que otorga el leasing. Resultando ésta responsable civilmente por todo tipo de acto que implique responsabilidad en su amplio sentido. Los seguros contratados bajo estas condiciones suelen ser muy completos y sobre todo riesgo, transformando en una opción a considerar como muy conveniente, o atractiva al momento de optar por la alternativa del leasing, ya que al momento de tener que utilizar el seguro obligatorio, es el titular de dominio el responsable ante la ley por cualquier tipo de siniestro.

También se responsabiliza por las sanciones que puedan recaer sobre el vehículo, y que no estén contempladas dentro de la póliza de seguros; en este caso recae sobre el dador la cancelación de multas, que luego serán trasladadas y cobradas al tomador por parte de la entidad financiera, o banco.

Para el resto de las alternativas planteadas en el desarrollo del presente, el titular de dominio del utilitario es la persona que solicita el crédito o desembolsa la suma de dinero,

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

así en ambos casos es civilmente responsable en forma directa por el uso del vehículo, para lo que deberá contratar una póliza de seguro obligatoria para circular y también por las consecuencias que ocasionare en el normal uso del bien, como pueden ser multas, o sanciones de tránsito. Que deberán de ser soportadas por el titular de manera irrevocable.

En el caso de la contratación del seguro obligatorio, el costo del mismo es inferior el que se incluye en el leasing, ya que la entidad financiera tiene acuerdos corporativos con las compañías aseguradoras, que luego incluyen en los cánones del contrato. Siendo una ventaja para el tomador en términos de costos.

En el caso de multas y sanciones de tránsito, también se nota un plus de conveniencia en la alternativa del leasing, ya que el banco o entidad financiera, se hace cargo de cancelar todas las deudas que en este sentido se ocasionen, y luego las carga en el costo del canon sucesivo, generando una gestión menos al tomador, ya que no deberá acudir a actualizar la multa, o a perder tiempo en trámites para resolver su contravención de tránsito. Que también inclinará al tomador a optar por una manera de conducción que evite este tipo de sanciones, ya que luego repercuten directamente en sus costos, haciéndolo más responsable, prudente y considerado en su conducción en el caso que no lo sea tanto.

#### 4. La Finalidad del Vehículo

El utilitario se aplicará a la producción, es decir deberá generar un flujo de fondos positivo en la ecuación de ingresos vs egresos. La producción en este caso la consideramos en los términos que el utilitario produzca un ingreso, evitando el costo que genera la erogación al contratar y tercerizar el servicio de fletes.

Deberá existir una contraprestación del uso normal del vehículo que justifique la inversión.

No resulta conveniente la adquisición del vehículo para fines particulares, que no genere un ingreso. Ya que el costo de financiamiento es muy elevado en relación a la retribución que se obtiene por el uso particular del bien.

#### 5. Diferencias entre Leasing y crédito común.

Lo primero a señalar es la ventaja del Leasing frente a la solicitud de préstamo común; si bien es cierto que para ambos se necesita contar con ciertas características, como ser la integridad y la solvencia para afrontar las cuotas, también es cierto que el

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**  
**TRABAJO FINAL DE GRADO**

acceso al crédito se ha ido cerrando para un sector pequeño dado que los requisitos necesarios para poder calificar y así obtenerlo son muchas veces inaccesibles; la gran diferencia es que el Leasing no afecta a los Estados Contables ya que no aparece como un pasivo evitando el endeudamiento y otorgando un beneficio contable sino que por el contrario se toma como gasto, amén de todas los beneficios impositivos ya mencionados. Se lo puede caracterizar como un método de financiamiento ágil y rápido, útil para inversiones adicionales o de reposición de un proyecto en marcha, o para aquellas decisiones tomadas ante presiones de demanda características de economías dinámicas. Permite agilidad en la toma de decisiones ya que su cuota se asocia usualmente a decisiones de gastos corrientes, las que generalmente requieren un menor nivel de atribuciones y de mayor facilidad que la decisión de los presupuestos de inversión, tanto en el sector público como en las grandes empresas.

Su gran diferencia con los créditos bancarios es que este exige un proceso de acreditación y de constitución de garantías generalmente más lento, además es común la exigencia de saldos mínimos en la cuenta corriente por ejemplo; el Leasing agrega más valor al crédito ya que financia el 100% de la inversión, más seguros, más trámites de importación y fletes internos, más otros servicios que pueda otorgar el proveedor.

Desde el punto de vista de las instituciones de financiamiento de la inversión, la principal ventaja de este mecanismo financiero radica en su mayor fortaleza para garantizar la deuda. En el caso de la hipoteca y la prenda hay mayor incertidumbre sobre la disposición y rendimiento del activo gravado, el cual, al entrar a la masa de quiebra, sufre la prelación de crédito preferenciales (deudas con el fisco, personal, y gastos de la quiebra), con la exigencia de que debe ser realizado bajo un remate judicial; esto no ocurre en el Leasing, por cuanto en caso de no pago la empresa procederá a solicitar se efectúe la devolución del bien que es de su propiedad, disponiendo de él en los mercados secundarios. Aunque si bien hay grandes compañías que venden a través del Leasing sus propias marcas, en general la realización de convenios con empresas de Leasing independientes permite al proveedor optimizar el uso de su capital de trabajo, financiando stocks comerciales mejor diversificados, permitiéndoles concentrar sus esfuerzos en su especialidad, que es la venta. Sin dudas que estas compañías de Leasing mencionadas son generalmente instituciones financieras o entidades bancarias que poseen las suficientes vinculaciones para obtener fondos a largo plazo.

La fortaleza que caracteriza a este tipo de instrumentos respecto de su garantía se hace efectiva de acuerdo a su obsolescencia y la evolución de los mercados secundarios y sus canales de comercialización.

Sin dudas que el Leasing puede administrar óptimamente el mayor riesgo de crédito de las operaciones a largo plazo debido a la doble protección otorgada por: El análisis de riesgo de crédito del cliente y su proyecto y El análisis realizado entre la amortización del capital invertido y el valor de los equipos en los mercados secundarios.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

Por lo tanto es una opción válida frente casos en los cuales no se reúnen las condiciones necesarias para la solicitud de un crédito corriente.

De esta forma es posible comparar esta operación con un préstamo garantizado dado que el bien entregado en leasing es propiedad del dador. Este punto será de importancia al analizar los diferentes riesgos que se presentan.

Los arrendamientos, en particular los de largo plazo, constituyen una fuente de financiación. Firmar un convenio de leasing es como tomar dinero prestado. Al evitarse tener que pagar el activo tiene el efecto de un ingreso en el "cash flow", con el compromiso de satisfacer los pagos especificados. Esto es comparable a endeudarse por el 100% del bien con el compromiso de efectuar pagos de capital e intereses al prestamista.

## 6. Leasing vs. Compraventa

La finalidad de la compraventa consiste en la obtención inmediata de la titularidad del dominio sobre determinado bien e incorporarlo en el activo del interesado. Así su única función económica es la transferencia de la propiedad y sus atributos sobre el bien objeto; por su parte el Leasing procura la cesión del uso de un bien ajeno, con la intención de disponer de su explotación por un término y a cuyo vencimiento puede ser adquirido o restituido. Cumple así una doble función económica manifestada en primer lugar por el traspaso del uso y goce del bien y en segundo lugar por el traspaso de la propiedad si se hace uso de la opción.

En la compraventa, el bien es de propiedad del tomador desde el momento inicial, y éste lo debe incorporar a su patrimonio, incrementando el valor de sus bienes de uso, generando amortizaciones periódicas y siendo responsable civil por las consecuencias que genere el bien, que para el caso analizado, un vehículo acarrea responsabilidades y efectos civiles, y responsabilidad tributaria frente a los organismos públicos.

## 7. Costos por Desgaste del Vehículo

Considerando que la adquisición del vehículo para todas las variables analizadas, representa utilitario cero kilómetro.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

También los gastos de mantenimiento son un factor clave al momento de tomar la decisión sobre que opción resulta en la más conveniente, la compraventa, el crédito, o el arrendamiento financiero. Ya que en la compraventa y en un crédito bancario los gastos de mantenimiento más representativos son previsionados, estimados, o en el más extremo de los casos, soportados y afrontados inexorablemente por el titular del bien. Citando a modo de ejemplo, los costos propios del desgaste por el normal funcionamiento del vehículo, como lo son; cambio de correa dentada de transmisión, reemplazo de los amortiguadores, reparación de tren delantero y trasero, etc. Son los egresos no vinculados con el mantenimiento por uso habitual del utilitario, sino que por desgaste.

Que para el caso del leasing, estos gastos bien pueden ser considerados como evitables, es decir, se puede tomar el leasing como renovable al momento de su finalización y estaríamos renovando el bien, o cuándo se toma la opción, pasando a ser titulares de dominio, liquidar el bien por su valor de mercado. En ambos casos, se considera que el bien no se repara ni se le realizan los gastos de mantenimientos propios del uso por desgaste, entendiéndose que con el uso que se hace el bien, se está evitando en la primera etapa realizar los desembolsos de dinero propio de ese tipo de reparaciones y mantenimiento.

Lo que se quiere dejar aclarado es que para el caso de optar por leasing, éste tipo de egresos, resultan totalmente evitables; siendo para el caso de cualquiera de las otras opciones, financiamiento propio, o crédito, costos erogables de los que no se pueden evitar ni trasladar.

## 8. Ventajas Impositivas en la contratación de Leasing

### 8.1. Impuesto a las Ganancias

Como ya se mencionara en el presente trabajo, la gran ventaja del leasing se refleja en su aplicación para el cómputo del impuesto a las ganancias, en la aceleración de las amortizaciones del bien, que al momento de ingresarlo al patrimonio (momento de la opción) al bien le restan 2 años de vida útil y su consecuente amortización para la parte tomadora, tomando como punto de partida el ejemplo citado en el capítulo III del presente. Independientemente de la ventaja mencionada, resulta que para el cálculo del impuesto a las ganancias el canon pagado en concepto de leasing es íntegramente deducible con independencia de la vida útil impositiva del bien.

Terminando por ser un atractivo desde la perspectiva de cálculo del monto determinado para el cómputo del impuesto determinado.

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

8.2. Impuesto al Valor Agregado

Otro concepto ya mencionado es el concepto de Impuesto al Valor Agregado, que alcanza a los contratos de leasing, a diferencia de la compra de un bien mueble como lo es un automotor, que para el caso del I.V.A. tiene un tope de \$ 20.000, en el leasing se asimila a una locación, que si bien, siempre estará alcanzado por el impuesto, permite ir pagando en cuotas el impuesto, en lugar de computarlo todo junto.

Por otro lado el monto dispuesto por la ley de I.V.A para el cómputo del crédito fiscal, no es aplicable al caso de referencia del presente trabajo, ya que en el mismo art 12 de la citada ley menciona *la limitación dispuesta en éste punto no será de aplicación cuando los referidos bienes tengan para el adquirente el carácter de bienes de cambio o constituyan el objetivo principal de la actividad gravada* (en el caso de análisis, la empresa se dedica al transporte, y adquiere un utilitario para fletes)

8.3. Bienes Personales

El tomador del contrato al no ser titular del dominio del vehículo, no es sujeto del tributo. Por lo que durante el plazo del leasing, al menos no deberá computar el valor del bien para el cálculo del impuesto sobre los bienes personales. Traduciendo en una ventaja directa desde el momento de la firma del contrato, por no tener integrado a su activo el bien de uso.

8.4. Ganancia Mínima Presunta

Suponiendo que quién contrata el leasing es una empresa; al igual que para el caso del impuesto sobre los bienes personales, y por tratarse de un bien sobre el que no se cuenta con su dominio. Solamente disponemos de su uso y guarda. No debemos considerarlo como base para el cálculo del presente tributo. Concluyendo en que resulta un atractivo al momento de considerar la opción de contratar un leasing.



## 9. Conclusiones

Por lo expuesto con referencia al contrato de arrendamiento financiero o leasing, es importante recordar sus ventajas, como lo son las de orden impositivo; la financiación del 100 % del bien; el incremento del capital de trabajo, ya que no se realiza el desembolso de dinero en un solo bien, sino que se pueden direccionar los recursos financieros a diferentes alternativas en lugar de una sola que signifique una alta erogación de dinero; la responsabilidad del tomador del contrato; la inmediata disponibilidad del bien, ya que con el pago del primer canon se adquiere el uso del bien, entre otras ventajas más representativas del leasing. Cuando una persona o empresa necesita un determinado bien, pero no está en condiciones de destinar recursos para su adquisición, entre las alternativas que se presentan en la actualidad, existe la posibilidad de que, a través de alguna compañía de leasing u otra institución financiera que lo ofrezca, un banco por ejemplo, exprese su necesidad (con los respectivos detalles técnicos) y en cumplimiento de ciertas especificaciones y requerimientos impuesto por el dador, éste le entregue, el bien en cuestión al interesado para que lo utilice durante un plazo definido, a cambio del pago de una cierta cantidad de dinero, expresada en cuotas periódicas, denominados cánones. La operación se formaliza a través de un contrato de arrendamiento financiero con opción de compra. Una vez que se cumple el periodo acordado, el tomador puede optar, o no por la opción de compra.

Por lo general el leasing es usado para cosas que se deprecian o se tornan obsoletos en un plazo no muy largo, como los vehículos, maquinarias, computadoras, etc. Ya que una de las características de este tipo de contratos es precisamente ese, el de reducir el riesgo de obsolescencia de los bienes, y permite acceder a adelantos tecnológicos de manera más frecuente, ya que no debe disponerse del valor completo de la cosa, sino que se adquiere el uso por el contrario el pago del canon.

De esta manera se deja constancia en términos teóricos y prácticos de la importante herramienta de financiación que resulta de la aplicación de un leasing para la obtención de un bien de uso para una entidad en la generalidad de los casos y las actuales condiciones de mercado.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Carlos Alberto Norry, Guía de estudios de Administración de Recursos Humanos I. IUA. Diciembre 2006.
- Enrique Luis Abatti e Ivan Rocca (H.) Régimen de Leasing. Ley 25.248 – Complementada con Decreto 1038/2000.
- Errepar, Guía práctica para el Contador. Mario Rapisarda – Marcelo Zangaro. 2da edición.
- Errepar, Impuesto al Valor Agregado, Ley y decreto reglamentario.
- Errepar, Ley de Bienes Personales.
- Errepar, Ley de Ganancias
- Hector Traballini, Guía de estudios, Administración Financiera. IUA. Abril 2009.
- Héctor Traballini, Guía de estudios Sistemas Contables III costos. IUA. Diciembre 2005.
- Mustafá, Cristina Guía de estudios de finanzas. IUA. Diciembre 2003
- Nancy Barra, Miguel Angel Payrano, Guia de estudios Legislación y Técnica Impositiva I y II. IUA Julio 2008.
- Robbins, Stephen y Coulter, Mary. “Administración”. Prentice Hall. Sexta edición 1997.
- Van Horne James “Administración Financiera”. Prentice Hall Hispanoamericana S.A – México. Decima edición 2007

### **Páginas Web:**

- [www.bancayriesgo.com](http://www.bancayriesgo.com)
- [www.errepar.com](http://www.errepar.com)
- [www.infoleg.mecon.gov.ar](http://www.infoleg.mecon.gov.ar)
- [www.iprofesional.com](http://www.iprofesional.com)
- [www.leasingdeargetnina.com.ar](http://www.leasingdeargetnina.com.ar)
- [www.monografias.com](http://www.monografias.com)

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONAUTICO  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
TRABAJO FINAL DE GRADO**

- [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)
-