

Una herramienta para concretar negocios

El leasing es un sistema que permite la utilización de bienes sin ser propietario de los mismos, con la opción de la compra, transcurrido determinado plazo. Es una opción que los integradores y desarrolladores de soluciones TICs comienzan a considerar para ofrecer a sus clientes, ante las ventajas que ofrece como sistema.

Entre las opciones con las que cuentan los integradores para ofrecer mecanismos de financiación de proyectos a sus clientes se encuentra el leasing, una operatoria que la legislación argentina regula a través de la Ley 25.248. También conocida como el alquiler con opción a compra, habilita la utilización de un bien sin ser propietario.

Por lo general, los contratos se suscriben por períodos que son de 36 meses promedio, y al término de los mismos, pagando un valor que es de alrededor de un 5 por ciento del bien o los bienes que forman parte del convenio, el tomador del leasing se convierte en propietario de los mismos.

Un Jugador del Mercado

Nación Leasing SA y The Capita son algunos de los actores principales de un segmento donde los jugadores de primer nivel no llegan a la decena. En los últimos tres años, Nación Leasing ha escalado posiciones hasta convertirse en una de las líderes y su presidente, Alejandro Acerbo, también director del Banco de la Nación Argentina, explica: "En gran medida se debe a la rigurosidad con que trabajamos en cuanto a los plazos que damos a los clientes para la asignación de los contratos, para su aprobación, una vez que recibimos toda la documentación requerida". Además, también cuentan las ventajas propias de la operatoria. En Europa es una herramienta que ya ha sido probada con suerte, y en el país, los más vanguardistas comienzan a contemplar las ventajas de la operatoria.



En el caso de Nación Leasing, si bien no se revelan las características del contrato por razones de confidencialidad, se sabe que la Embajada de Brasil, por caso, realizó toda su instalación tecnológica a través de un convenio de Leasing.

"La operatoria permite la utilización de un bien sin ser propietario. A través de un contrato, el tomador accede al equipamiento que necesita sin invertir capital, con beneficios impositivos, y sólo debe abonar un canon", explica Acerbo. "Por ejemplo, si una empresa quiere equiparse con telefonía IP y decide contratar a un proveedor para que le alquile todos los aparatos e implemente el tendido correspondiente, pagará mes a mes un valor, pero siempre estará alquilando esos teléfonos. Es decir, el día en que se interrumpe la relación, los tiene que devolver. En cambio, si hace la misma inversión, pero a través de la figura del leasing, con un 5 por ciento del valor del contrato, al final del mismo, se puede quedar con todo ese equipamiento". Las ventajas parecen dignas de consideración.

A ese valor que se abona al final del convenio se lo denomina "residual". Otra alternativa que ofrece la operatoria es renovar ese bien por otro distinto del que se estaba utilizando. En el caso de Nación Leasing, los interesados pueden acceder a la información necesaria a través de cualquiera de más de 650 sucursales que posee el Banco Nación en el país, ya que éstas ofician como vínculo con la central en Buenos Aires, donde está el domicilio fiscal y comercial. La idea con la cual operan es que los integradores, al menos en el caso de la tecnología, sean quienes instruyan a los clientes sobre la posibilidad de acceder a esta variante cuando observan que es la limitación económica la que no les permite desarrollar un proyecto pero es una empresa solvente, que puede afrontar pagos más reducidos en forma mensual.

Qué tipo de Bienes

Cualquier tipo de bienes de capital pueden ser objeto de un contrato de leasing.

El espectro es el siguiente:

- Bienes Muebles (equipos industriales, maquinarias para la construcción, automotores, maquinarias agrícolas, transporte marítimo, ferroviario y terrestre, informática, telecomunicaciones, alta tecnología, equipos para laboratorios e investigación).
- Bienes Inmuebles (plantas Industriales, locales comerciales, oficinas, depósitos).
- Bienes Intangibles (software, patentes, marcas e invenciones, modelos industriales).

El leasing está orientado, preferentemente, a toda actividad vinculada con la producción y generación de empleo, con el objetivo de potenciar las economías regionales más alejadas.

Son sujetos de esta operatoria las empresas con resultados positivos y que tributen impuesto a las ganancias (el leasing funciona como una amortización acelerada del bien) y las empresas en expansión que no quieran aplicar capital de trabajo a nuevas inversiones. También abarca a las empresas en plena producción con deseos de expansión.

Beneficios Tributarios

Dentro de los beneficios tributarios que emanan de utilizar el leasing, se pueden mencionar los siguientes:

- Impuesto a las Ganancias: Los cánones (cuotas) son deducibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias durante el plazo del contrato.
- Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: El bien no se encuentra gravado por ser propiedad de Nación Leasing.
- Impuesto al Valor Agregado: El Impuesto al Valor Agregado, se abona a medida que se pagan los cánones y no en su totalidad al momento de la compra del bien.

Ventajas económicas y financieras

- Financia hasta el 100% del bien, incluyendo adicionales por gastos relacionados con la adquisición del bien.
- Opción de compra al finalizar el contrato. Al finalizar el contrato se puede adquirir el bien ejerciendo la opción de compra.
- Permite incorporar los bienes que se necesitan, sin inmovilizar capital de trabajo.
- El IVA se abona en cada cuota. A diferencia de una compra normal en donde el comprador abona todo el IVA en ese momento, el tomador de leasing abona el IVA conjuntamente con cada canon periódico durante la vigencia del contrato.
- Mejora los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de sus estados contables dado que no se trata de una compra y sus cuotas no se contabilizan como deudas.
- Suaviza el flujo de caja. Las cuotas se pagan con fondos generados con la explotación del bien.
- Se comienza a pagar al recibir el bien.
- Periodicidad de cánones acorde al ciclo productivo.

Glosario

Las características de la operatoria de leasing son las siguientes:

Canon: Es el monto que le paga el tomador (contratista o productor) al dador (en este caso, Nación Leasing), en forma periódica, por el uso del bien.

Vigencia del Contrato de Leasing: Comienza cuando el cliente dispone del bien para su utilización.

Bienes objeto del leasing: Muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

Diferencia entre un contrato de alquiler y un contrato de leasing: En el contrato de leasing, el tomador puede adquirir el bien objeto del mismo, si ejerce la opción de compra, mientras que en el contrato de alquiler, el bien debe ser devuelto al propietario.

Cuándo se ejerce el derecho a compra: Al finalizar el pago de los cánones o cuando ha transcurrido el 75% del plazo del contrato, y si el tomador quisiera ejercer la opción de compra antes de transcurrido este plazo, deber ser de común acuerdo con el dador.

Precio para la opción de compra: Debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

Plazo del leasing: El plazo del contrato es acordado entre las partes. Celebrando la transacción de acuerdo a lo normado por el Decreto Reglamentario es

posible realizar deducciones impositivas que brindan a las tomadoras ventajas financieras óptimas frente a otros canales de financiamiento.

Ventajas del leasing frente a otras opciones: Brinda financiamiento a largo plazo, sin la necesidad de desembolsos iniciales significativos. Asimismo, junto con el valor de adquisición de los equipos, es posible también financiar los costos de instalación y puesta en marcha hasta la puesta a disposición del equipo en la planta del cliente.