

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

MODALIDAD PRESENCIAL

Leasing

Como opción de financiamiento para
pymes en la Provincia de Córdoba.

Autor: Fabrina Noelia Trombotto

Contador Público

Junio de 2011

Comisión Académica de Evaluación:

Anahí Martínez

Julio Tortone



Universidad Empresarial Siglo 21



RESUMEN

El trabajo desarrollado a continuación tiene como tema principal el análisis del leasing como una herramienta de financiamiento enfrentada a las clásicas que se ofrecen en el mercado financiero. Esta técnica es llamada comúnmente como "un alquiler con opción a compra". El objetivo es demostrar su conveniencia, en especial para pymes. Para ello se manipula un caso real que consta en una compra, mediante leasing del Banco Francés, de cinco camiones de la marca Mercedes Benz realizada en el año 2005 por una empresa que en esos tiempos iniciaba sus actividades. La sociedad se encuentra radicada en el interior de la Provincia de Córdoba. La compra en primer momento se actualiza teniendo como base los datos presentados en la actualidad, para luego ser confrontada con un préstamo de otra entidad bancaria y la financiación propia de la marca. Así logra cuantificarse la conveniencia del leasing mediante el desarrollo de las cuotas en cada uno de los instrumentos y poner a la vista los beneficios financieros, económicos y en especial los impositivos que brinda para el tomador. A raíz de los resultados obtenidos se pretende aconsejar a las pymes su utilización para aprovechar sus ventajas.

**ABSTRACT**

The following developed work has as main theme the analysis of leasing as a financing tool which faces the classical ones offered in the financial market. This technique is commonly known as rent-to-own. Its goal is to prove its convenience, especially for small and medium-sized enterprises. In order to do this, it is necessary to manipulate a real case which consists on a purchase obtained by using the leasing tool from the Banco Francés. This purchase, fulfilled in 2005 by a company which started its activities that same year, consists of five Mercedes Benz trucks. The company is located in the interior of the Province of Córdoba. From the very beginning, the purchase is updated having as its main basis the today data presented. Then it is compared with another bank loan from a different entity and its own financing brand. This is the way in which the leasing tool convenience is assessed, by using the development of the instalments in each one of the instruments. It also shows up the financial, economical and tax benefits given to the borrower. Due to the obtained results, we suggest the small and medium-sized enterprises to use this tool to make the most of its benefits.



Este trabajo va dedicado...

A mis padres, que me han dado la posibilidad de estudiar y obtener un título.

A mi hermana que ha estado siempre conmigo en el camino del estudio.

Al resto de mis familiares por brindar apoyo y contención.

A mis abuelos que hoy no están, pero desde el cielo me iluminan.

A la gente que me ha brindado información para poder realizar mi TFG.

A mis amigas, que me ayudaron en todo cuantas veces lo he necesitado.



ÍNDICE GENERAL	
TÍTULO	8
SUBTÍTULO	8
INTRODUCCIÓN	9
OBJETIVO GENERAL	10
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
MARCO TEORICO	11
ANTECEDENTES HISTORICOS	11
LEGISLACION	11
CONCEPTO DEL CONTRATO DE LEASING	12
CARACTERES DEL CONTRATO DE LEASING	12
ELEMENTOS DEL CONTRATO DE LEASING	13
<i>ELEMENTOS GENERALES O PROPIOS DE TODO CONTRATO:</i>	13
LOS SUJETOS	13
EL OBJETO	14
LA CAUSA	15
LA FORMA	16
<i>ELEMENTOS ESPECIALES DEL CONTRATO DE LEASING</i>	16
CANON	16
PRECIO	16
OPCION DE COMPRA	17
PLAZO	17
BENEFICIOS DEL LEASING	19
LOS TIPOS DE LEASING	23
<i>LEASING OPERATIVO</i>	23
<i>LEASING FINANCIERO</i>	23
<i>SALE AND LEASE BACK</i>	24
OPERATORIA Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES	24
<i>OPERATORIA</i>	24
<i>CIRCUITO</i>	25
<i>OBLIGACIONES DEL TOMADOR</i>	25
<i>OBLIGACIONES DEL DADOR</i>	26
<i>OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR</i>	26
PRÉSTAMO BANCARIO (MUTUO)	26
<i>DEFINICIÓN Y CARACTERES</i>	26
<i>OBLIGACIONES DE LAS PARTES</i>	27
<i>REQUISITOS</i>	27
<i>CLASES DE CRÉDITOS</i>	27
<i>DIFERENCIA CON LA APERTURA DE CRÉDITO</i>	27



DIAGNÓSTICO	29
BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.	30
CGM LEASING ARGENTINA S.A.....	31
BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA.....	32
LEASING ASOCIADOS	33
SÍNTESIS LEASING	34
PRÉSTAMO/CRÉDITO BANCO NACIÓN ARGENTINA.....	34
FINANCIACIÓN PROPIA DE MERCEDEZ BENZ.....	35
METODOLOGÍA	37
DESARROLLO	38
LEASING	38
<i>CONTRATO DE LEASING</i>	<i>38</i>
<i>FACTURA PROFORMA.....</i>	<i>41</i>
<i>IMPUESTOS EN EL LEASING</i>	<i>42</i>
<i>BIENES DEL LEASING A ANALIZAR.....</i>	<i>43</i>
<i>DETALLE DE MONTOS AÑOS 2005 Y 2010.</i>	<i>43</i>
PRÉSTAMO	49
FINANCIACIÓN DE MERCEDES BENZ FINANCIERA	52
CONCLUSIÓN	59
BIBLIOGRAFÍA.....	61
ANEXOS	63
CONTRATO DE LEASING. LEY 25.248	63
DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA EVALUACIÓN DE LA SOLICITUD DE LEASING ...	71
GUIA DE PREGUNTAS A RELIZAR A PERSONAL DE LA EMPRESA XX	74
MERCEDES BENZ.....	76
MODELO L 1624	76
MODELO LS/L 1634.....	77
FACTURA PROFORMA.....	79
ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC)	80
REQUISITOS PARA SOLICITAR PRÉSTAMO EN EL BNA	81
REQUISITOS A CUMPLIR PARA SOLICITAR LEASING EN MBF	83
REQUISITOS A CUMPLIR PARA SOLICITAR LEASING EN MBF	83
NOTA PRENSA ECONÓMICA	85



ÍNDICE DE TABLAS

<u>Tabla 1:</u> Bienes objeto de Leasing.....	11
<u>Tabla 2:</u> Vida útil estimada de los bienes objeto de leasing.....	14
<u>Tabla 3:</u> Leasing BBVA 2005.....	40
<u>Tabla 4:</u> Leasing BBVA 2010.....	40
<u>Tabla 5:</u> Desarrollo cuotas leasing 2005.....	42
<u>Tabla 6:</u> Desarrollo cuotas leasing 2010.....	43
<u>Tabla 7:</u> Comisión de administración de préstamos.....	46
<u>Tabla 8:</u> Desarrollo cuotas del préstamo del BNA.....	47
<u>Tabla 9:</u> Desarrollo de cuotas MBF para modelo L1624/45.....	50
<u>Tabla 10:</u> Desarrollo de cuotas MBF para modelo L1624/51.....	51
<u>Tabla 11:</u> Desarrollo de cuotas MBF para modelo LS 1634.....	52
<u>Tabla 12:</u> Características modelo L1624/45.....	72
<u>Tabla 13:</u> Características modelo L1624/51.....	73
<u>Tabla 14:</u> Características modelo L1634/34.....	74
<u>Tabla 15:</u> IPC.....	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<u>Gráfico 1:</u> Beneficios del leasing para el tomador.....	17
<u>Gráfico 2:</u> Leasing, estrategia para ser rentables.....	17
<u>Gráfico 3:</u> Posibilidades de crecimiento utilizando leasing.....	18
<u>Gráfico 4:</u> Circuito del leasing.....	21
<u>Gráfico 5:</u> Simulacro de Leasing en MBF.....	53
<u>Gráfico 6:</u> Desarrollo obtenido del simulacro.....	54



TÍTULO:

Leasing como opción de financiamiento para pymes en la Provincia de Córdoba.

SUBTÍTULO:

Su utilización y los beneficios económicos.



INTRODUCCIÓN:

El trabajo realizado tiene como tema principal el uso del leasing como herramienta de financiamiento.

Tal como se describe en los objetivos a continuación, la finalidad es ver cómo se aplica en la realidad y para ello se manipulará un caso donde pueda constatarse el uso de la operación en una pyme.

Mediante el análisis de la actual Ley de Contrato de Leasing N° 25.248, promulgada en mayo del 2000 se logra un conocimiento en profundidad, ya que la misma presenta sus elementos -generales y especiales- y modalidades o tipos de leasing que pueden efectuarse.

Se describen requerimientos de otras formas de financiamiento a las cuales se enfrenta el leasing en el paquete de herramientas y por lo tanto tomadas para el presente trabajo. Ellas son un crédito por parte del Banco de la Nación Argentina y la financiación propia de la compañía donde son adquiridos los bienes.

En el desarrollo del Trabajo Final de Graduación se examina una compra de unidades adquiridas mediante leasing en el año 2005 a través del Banco Francés, luego es actualizada a precios del año 2010 y tasas ofrecidas por el mismo dador, para finalmente ser enfrentado a las herramientas clásicas (como lo es un préstamo y la financiación propia de la compañía productora) y así poder concluir cuál es la más conveniente a la hora de invertir, para una pyme que se está iniciando en su actividad.

El tema es interesante ya que configura una posibilidad a la hora de invertir o de optar por ampliar la producción, ya que no es necesario realizar grandes montos para alcanzar el objetivo deseado al no tener que desembolsar el valor total del bien, sino que sólo se paga una cuota mensual, denominada canon. A diferencia de un préstamo/crédito que afecta el patrimonio en cuanto al ratio de endeudamiento.

El fin del trabajo es comprobar el uso y los beneficios del leasing en el día a día, por ello es que se apreciarán casos reales, con su dador, tomador, tipo de bien, monto y plazo, y si es posible "recomendarlo".



OBJETIVO GENERAL

- Demostrar la conveniencia del leasing como opción de financiamiento frente a las opciones tradicionales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar ventajas y desventajas del leasing como una estrategia de financiamiento diferente de las clásicas.
- Demostrar la aplicación del leasing en casos concretos y cuantificables en la ciudad de Córdoba.
- Analizar diferentes alternativas de financiamiento para la misma compra y comparar los resultados obtenidos con el leasing.



MARCO TEORICO

El marco teórico consiste en una revisión de la literatura existente, es decir la consulta de bibliografías y otros materiales que pueden ser útiles al momento de redactar y concluir un trabajo, ya sea de aplicación o investigación.

Los autores seleccionados para el presente desarrollo son de reconocido renombre en los temas a tratar. Martorell, Eduardo E. se destaca en cuanto a los aspectos contractuales y la historia del leasing, siendo que es un estudioso de los contratos de empresa.

Autores más modernos como Carlos Molina Sandoval, Nicolás Malumián y Mónica Fresneda Saieg dedican ediciones completas sólo al leasing, haciendo cada uno hincapié en la nueva ley y en su especialidad.

Para prenda y préstamo bancario se eligieron los autores Carlos Bollini Shaw y Santiago F. Castellanos y José Carlos D'Felice, respectivamente siendo que en sus actuales ediciones tratan las herramientas citadas y utilizados en cátedras de Derecho Bancario.

ANTECEDENTES HISTORICOS

Para ubicar el nacimiento del leasing financiero, se suele citar la actuación de D. P. Boothe Jr, quien a mediados del siglo XX, debió enfrentar la dura tarea de preparar y suministrar comidas al ejército norteamericano. Al no contar en su industria con el equipamiento necesario para poder abastecerlo adecuadamente, lo resolvió mediante el arrendamiento de los equipos necesarios para proveer a las necesidades del servicio. El éxito de la operación llevó a sentar las bases de un nuevo mecanismo de financiación.

Boothe, concibe así la idea de crear una empresa que ayudase a resolver problemas semejantes de otros empresarios, fundando en el año 1952 la "United States Leasing Corporation".¹

La difusión de la figura puede situarse entre las décadas de 1960 y 1970, que es el lapso en que también se comienza a estudiar en la República Argentina, y a mencionársela tíbilmente en alguna normativa.

LEGISLACION

En Argentina, el contrato de leasing se desarrolló como una figura atípica recibiendo consagración legislativa recién en el año 1995, con el dictado

¹ Martorell, Eduardo E. " Tratado de los contratos de empresa", Ed. Depalma, Tomo I. 1998..



de la ley 24441 sobre "Financiamiento de la vivienda y la construcción". El desafío era construir nuevas viviendas para acompañar el crecimiento de la población y reemplazar a aquellas unidades que habían agotado su vida útil al no reunir los requerimientos mínimos de habitabilidad. En este contexto socioeconómico, se pensó en el leasing inmobiliario como uno de los institutos aptos para la consecución de tales fines.

Hacia fines de la década del `90 las estadísticas económicas daban cuenta de que mientras que en la Argentina el volumen global de contratos de leasing no superaba los cuatrocientos millones de dólares, en Chile la cifra se situaba en el orden de los mil trescientos millones de dólares, alcanzando en Brasil los doce mil millones de dólares anuales.²

Frente a esa situación, el 25 de marzo de 1999, el PEN decide remitir un proyecto de ley de leasing que sustituyera la normativa contenida en la ley 24441, siguiendo los lineamientos trazados para el leasing en el Proyecto de Código Civil de 1998. Luego de una relativamente rápida discusión parlamentaria, el mismo recibió consagración legislativa el 10 de mayo de 2000, a través de la ley 25248, que fue promulgada parcialmente el 14 de junio de 2000.

CONCEPTO DEL CONTRATO DE LEASING

En los orígenes el contrato de leasing se identificó como un negocio cuya función económica residía en financiar la adquisición de bienes de capital a las empresas. El art. 27 de la ley 24441 lo definía como un contrato de locación de cosas al que se agregaba una opción de compra a ejercer por el tomador y para ello debía reunir ciertos requisitos.

El concepto del contrato de leasing se encuentra en el artículo primero de la Ley N° 25248: *"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"*.

Para ser comprendido deben analizarse sus componentes, los cuales son los que hacen a la esencia del contrato.

CARACTERES DEL CONTRATO DE LEASING

- *Bilateral*: existen obligaciones recíprocas entre dador y tomador.
- *Oneroso*: ambos contratantes persiguen con su celebración un beneficio económico.

²FRESNEDA SAIEG, Mónica - FRUSTAGLI, Sandra A. – HERNÁNDEZ, Carlos A., "El contrato de leasing. Ley 25.248 comentada", Editorial LexisNexis-Depalma, Buenos Aires, 2002.



- *Conmutativo*: las ventajas y obligaciones a las que deben derivar las partes del contrato son determinadas desde el momento de celebración del mismo.
- *De tracto sucesivo o de ejecución continuada*: por su naturaleza locativa, las obligaciones de las partes se van cumpliendo periódicamente durante la vigencia del contrato.
- *Principal*: subsiste por sí solo sin necesidad de otro contrato. El hecho de estar condicionado al contrato que el arrendador celebrare con el proveedor, no lo priva de esta característica.
- *Consensual*: se perfecciona con el solo consentimiento de las partes.
- *Típico*: ha sido previsto especialmente por la legislación y dotado por ella de un régimen particular.
- *Formal*: en el art. 8 se reglamenta que si el objeto del leasing son inmuebles, buques o aeronaves, debe instrumentarse por escritura pública; pudiendo en los demás casos celebrarse por instrumento público o privado.
- *Nominado*: posee designación legal.

ELEMENTOS DEL CONTRATO DE LEASING

ELEMENTOS GENERALES O PROPIOS DE TODO CONTRATO:³

LOS SUJETOS

DADOR:

El Dador es la parte interviniente en el contrato que transfiere los equipos para uso y goce del Tomador bajo los términos acordados.

Es el dueño del bien, tiene su propiedad y por lo tanto es quién financia la operación.

También puede ser llamado Sociedad de leasing, ya que se trata de una entidad financiera con especificidad propia en cuanto a la práctica de esta actividad. Se trata de sociedades especializadas que compran el material siguiendo las especificaciones del futuro usuario, alquilándoselo durante un plazo convenido y mediando la percepción de un canon fijado en el contrato. Por lo tanto es una intermediaria entre un potencial usuario (arrendatario) de un activo (y eventual adquiriente del mismo) y el suministrador o proveedor del mismo.

³ División extraída de Martorell, Eduardo E. “ Tratado de los contratos de empresa”, Ed. Depalma, Tomo I. 1998



TOMADOR

El Tomador es la parte que recibe los equipos por parte del Dador, para su uso y goce, según el detalle del bien en el contrato, comprometiéndose al pago del canon y contando con la opción de compra a su favor, al vencimiento de la operación.

El Tomador o Usuario puede ser cualquier sujeto físico o jurídico, tales como individuos o empresas que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicios. También existen usuarios del leasing entre profesiones liberales y los establecimientos públicos.

PROVEEDOR

Es aquél que provee (vende) los equipos al arrendatario, es un tercero totalmente ajeno a la relación contractual.

Su intervención se limita a la intervención jurídica que establece con el dador, la cual se concreta en el contrato de compra-venta del bien con destino a la operación de leasing.

Cumple con la obligación que todo proveedor o fabricante tiene en este sentido, es decir, la entrega del bien al usuario-arrendatario en el plazo previsto y en las condiciones de uso adecuadas y convenidas, exigiendo como contrapartida el pago del precio acordado con el arrendador.

Hay quienes destacan el papel del proveedor como impulsor de la operación de leasing. El vendedor, a pesar de no ser sujeto jurídico del contrato de leasing, se encuentra con frecuencia estrechamente ligado a él por la propia dinámica de implementación y conclusión del mismo. De hecho las empresas de leasing, exigen a menudo, la firma del proveedor a pie de página del contrato, de modo que tenga conocimiento de él y pueda, de este modo aceptar las numerosas cláusulas que le conciernen.

EL OBJETO

Por *objeto del contrato*, debe entenderse, a la materia o sustancia que constituye la manifestación de la voluntad que integra el núcleo del acto.

El objeto se encuentra descrito en el art. 2 de la Ley 25.248 como sigue: *“Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing”*.

Desde esta postura, el objeto inmediato del contrato de leasing son las prestaciones que asumen las partes, y que refieren a la adquisición de un bien determinado a fin de ponerlo a disposición del tomador a cambio de



una prestación dineraria representada en el pago de una suma determinada en favor del dador.

Otra reforma significativa introducida por la nueva ley, ha sido la ampliación del objeto mediato del contrato, esto es, la extensión del catálogo de bienes que pueden ser materia de este negocio, dado que el art. 2 refiere -a más de las cosas muebles o inmuebles-, a las marcas, patentes, modelos industriales y *software*. De modo que a las cosas muebles -que deben ser no fungibles ni consumibles- e inmuebles se adiciona el catálogo de objetos inmateriales o derechos enunciados por el legislador. El propósito no es otro que reconocer la significación que estos bienes tienen en la economía moderna, donde la riqueza se encuentra cada vez más ligada a la propiedad intelectual.⁴

En la Asociación de Leasing de Argentina⁵ se encuentra un listado detallado de los bienes objeto de leasing, los cuales se encuentran divididos dependiendo el tipo de bien de que se trate.

Tabla 1: Bienes objeto de Leasing.

BIENES MUEBLES	BIENES INMUEBLES	BIENES INTANGIBLES
Equipos industriales	Plantas industriales	Software
Maquinarias para la construcción	Locales comerciales	Patentes
Automotores	Oficinas	Marcas e invenciones
Maquinaria agrícola	Depósitos	Modelos industriales
Transporte aéreo, marítimo, ferroviario y terrestre		
Informática		
Telecomunicaciones		
Alta tecnología		
Equipos para laboratorios e investigación		
Equipamiento médico y quirúrgico		

Fuente: Asociación Argentina de Leasing.

Cada dador, ya sea un banco o una sociedad de leasing, opera con bienes como los de este listado.

LA CAUSA

⁴ Martorell, Eduardo E. "Tratado de los contratos de empresa", Ed. Depalma, Tomo I. 1998

⁵ www.leasingdeargentina.com.ar/objetos.html



Seguendo a Martorell, y entendiendo por causa la finalidad o razón de ser del acto, puede decirse que la causa configurada en este contrato es el contravalor que ha de percibir cada una de las partes contratantes.

Así, para el locador será la eventual obtención de un lucro por la financiación otorgada al tomador, mientras que para éste será la obtención del uso del bien que requiere para su actividad, sin tener que efectuar un fuerte desembolso en metálico, contando además con la posibilidad de optar por su adquisición una vez finalizado el período locativo convenido.⁶

LA FORMA

El Leasing es un contrato formal, ya que se encuentra regulado dentro del articulado de la Ley 25.248. En el cuerpo de su art. 8 se lee "El leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado".

Luego continúa detallando los requisitos que deben cumplirse para que pueda ser oponible el contrato.

ELEMENTOS ESPECIALES DEL CONTRATO DE LEASING

CANON

El art. 3 indica que *"el monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente"*.

El canon es el monto de la renta que deberá pagar el arrendatario. Éste se determina sobre la base de la referida amortización, desde luego no se reduce a ella, dado que "...la entidad financiera o la sociedad de leasing de que se trate no financia gratuitamente, con el riesgo adicional de que luego el tomador no haga uso de la opción de compra"⁷, de forma de que el canon resulta también de otros componentes adicionales, tales como el valor económico de uso, el costo financiero, los gastos administrativos y de gestión.

Generalmente, este monto es superior al que se pagaría si se tratara del pago de cuotas necesarias para cancelar un préstamo del mismo valor que el precio del bien, pero inferior a lo que se pagaría si se tratara del pago de cuotas por la compra a plazos de éste.

PRECIO

⁶ Martorell, Eduardo E. "Tratado de los contratos de empresa", Ed. Depalma, Tomo I. 1998

⁷ LORENZETTI, *Tratado...*, cit., T. II, p. 537



Art. 4: *“El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas”.*

Una vez culminado el plazo previsto en el contrato, el usuario puede optar entre adquirir el bien o devolverlo a la sociedad de leasing. Si decide adquirirlo, deberá pagar el precio que se estipule en el contrato más los impuestos correspondientes.

Este precio suele ser el valor residual del bien, es decir, la diferencia entre el precio original del bien más gastos e intereses, y las cuotas pagadas por el usuario.

El elemento precio no puede ser tratado independientemente de otros que son característicos de este contrato: opción de compra y plazo.

OPCION DE COMPRA

El usuario está facultado para unilateralmente promover la celebración de un contrato de compra-venta, cuyas condiciones estarán determinadas y expresadas en dicho contrato. La opción es el monto a través de cuyo pago se obtiene la propiedad del bien dado en leasing. Puede fijarse en el contrato; o ser determinable, según procedimientos o pautas pactados en el mismo.

El valor final de compra debe figurar expresamente en el apartado de condiciones de fin de plazo de arrendamiento. Dicho precio (valor residual), es el acordado en caso de optarse por la adquisición del bien, así también como el plazo para ejercer la opción en cuestión.

Existe una facultad conferida por el art. 14 de la ley al tomador, de ejercer la opción de compra una vez que haya pagado tres cuartas partes del canon total estipulado, pudiendo hacerlo antes si así lo hubiesen acordado las partes. Cabe mencionar que se debe considerar el monto total de los cánones y no el número fijado de los mismos⁸.

PLAZO

Es el período que media entre la firma del documento que formaliza la operación y el momento pactado para la finalización del período de cesión de uso. Generalmente tres aspectos son considerados para establecer la extensión del período del contrato y son: la presunta vida útil del bien, la tasa de amortización fiscal y el proceso de refinanciación del dador.

Es importante destacar que si se respetan determinados plazos mínimos - como lo establece el respectivo decreto reglamentario - el canon puede

⁸ LEASING. Análisis Legal, Fiscal y Contable. Malumián, Nicolás; Diplotti, Adrián; Gutiérrez, Pablo. LA LEY, 2000.



ser considerado como gasto deducible para la determinación del Impuesto a las Ganancias, durante la vigencia del contrato.

Determinados bienes tienen vida útil estipulada de antemano, por lo que sólo pueden ser modificadas si las condiciones de la operación lo requieran.

El art. 32 del Decreto 1038/00 anexa una tabla con estimaciones de vida útil de los bienes.

Tabla 2: Vida útil estimada de los bienes objeto de leasing.

DENOMINACION	AÑOS VIDA ÚTIL
Edificios	50
Instalaciones	10
Muebles y útiles	10
Maquinarias y equipo	10
Herramientas	3
Ferrocarriles (locomotoras y vagones)	10
Rodados (automóviles, camiones, acoplados, auto elevadores, grúas, máquinas viales y motocicletas)	5
Barcos	15
Embarcaciones de recreo	8
Aerodinos en general (aviones, hidroaviones, helicópteros)	5
Contenedores -incluidos contenedores cisternas y contenedores depósitos- para cualquier medio de transporte	10
Equipos, aparatos e instrumental de uso técnico y profesional	8
Equipos aparatos e instrumental de precisión de uso técnico y profesional	5
Equipos de computación y accesorios de informática	3
PARA LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA:	
Galpones	20
Silos	20
Molinos	20
Alambradas y tranquera	30
Aguadas y bebederos	20
Contenedores, excepto silos (toneles, tambores)	8
Tarros tambo	5
Hacienda reproductora	5
Tractores	8
Cosechadoras (granos, oleaginosas y forrajes)	8
Roto enfardadoras	6
Pulverizadoras moto propulsadas	8
Equipos y maquinarias de arrastre (sembradoras, discos, arados de reja, arados de cinceles, escardadores, etc.)	8

Fuente: Decreto 1038/00, artículo 32.



BENEFICIOS DEL LEASING

Las ventajas del leasing son amplias, ya que produce beneficios a todos los intervinientes en la operación.

Ventajas para el tomador:⁹

- Evita la inmovilización de capitales en bienes de uso.
- Constituye un excelente medio de financiamiento por las siguientes razones:
 - 1- Participa de los caracteres de autofinanciamiento porque la empresa se equipa con ingresos propios.
 - 2- También participa de las características del financiamiento externo, porque los fondos utilizados provienen de un intermediario financiero, que sería el dador.
 - 3- Permite financiar el 100 % de la inversión.
- Permite aumentar la capacidad de endeudamiento del usuario o locatario, en tanto y en cuanto -al conservar éste las líneas normales de crédito- obtiene de ese modo una financiación adicional.
- Deja libres recursos para su utilización en inversiones más productivas.
- Posibilita el incremento de las unidades productivas de la empresa.
- Aumenta el capital de la compañía, en la medida en que se lo aplique a bienes de consumo durables.
- Sirve para financiar tanto bienes nacionales como importados.
- Permite a la empresa evitar las consecuencias de la obsolescencia de los bienes mediante su reemplazo por el mismo régimen, dándole la posibilidad a la pequeña y mediana empresa de equipararse a la de grandes dimensiones, manteniendo una tecnología moderna y elevada sin necesidad de utilizar recursos financieros.
- Facilita el arrendamiento de equipos (ya sea vehículos o maquinaria en general) que no puedan ser aplicados a un uso intensivo sino esporádico, razón por la cual no se justificaría su adquisición.
- Ofrece ventajas de tipo fiscal, es decir ahorro impositivo, por ejemplo:
 - El importe del canon es deducible del Impuesto a las Ganancias.
 - El Impuesto al Valor Agregado se financia sin costo a lo largo del plazo del contrato amortizándose en forma proporcional al monto del canon y se cancela totalmente sólo si se ejerce el derecho de Opción a Compra.

⁹ Martorell, Eduardo E. " Tratado de los contratos de empresa", Ed. Depalma, Tomo I. 1998

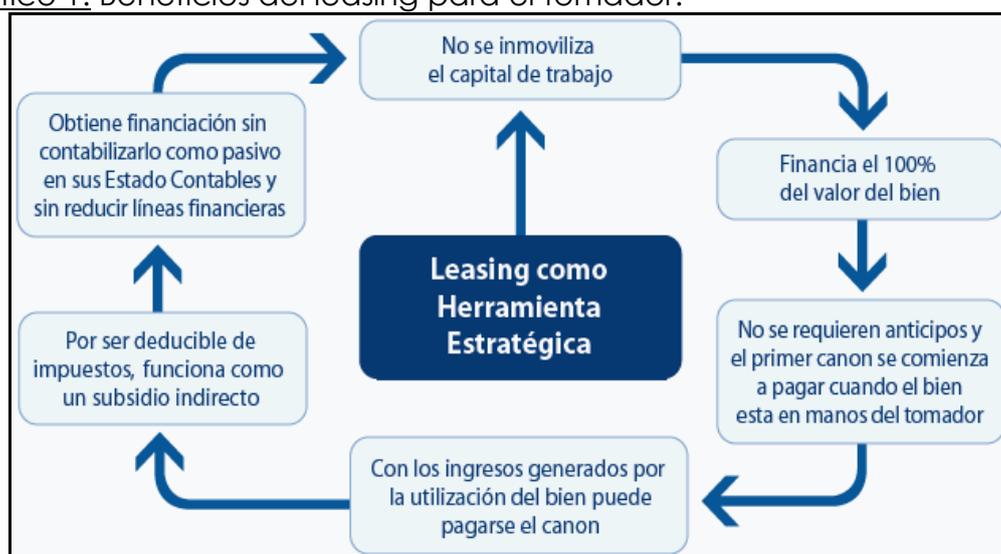


- El Tomador no está alcanzado por el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- No está alcanzado por el Impuesto a los Intereses.
- Simplifica los estados contables, en los cuales se efectúa una mera imputación a la cuenta del uso correspondiente al bien objeto del contrato del caso.
- La garantía por el bien suele ser mayor que la que tiene el usuario propietario directamente.
- Permite al management de la empresa usuaria acudir al leasing directamente para poder "hacerse" de un bien, sin tener que apelar a los procedimientos habituales de autorización de inversiones.
- El primer canon se paga cuando el equipo está en poder del Tomador.
- Permite una amortización acelerada de los activos dados en leasing.
- Financia costos complementarios tales como gastos de importación, traslados, obras de instalación, puesta en marcha u otros. Los trámites inherentes a la adquisición, importación, contratación de seguros o todo otro que requiera de servicios profesionales están a cargo del Dador.
- El Tomador recién efectúa el primer desembolso o canon pactado después que el Proveedor entrega el bien.
- Los plazos de financiación son más largos que los tradicionales ya que están relacionados en forma directa con la vida útil del bien.

Unas imágenes extraídas de Nación Leasing, muestran de manera simple los beneficios para el tomador, usando el contrato como herramienta estratégica para ser rentables.¹⁰

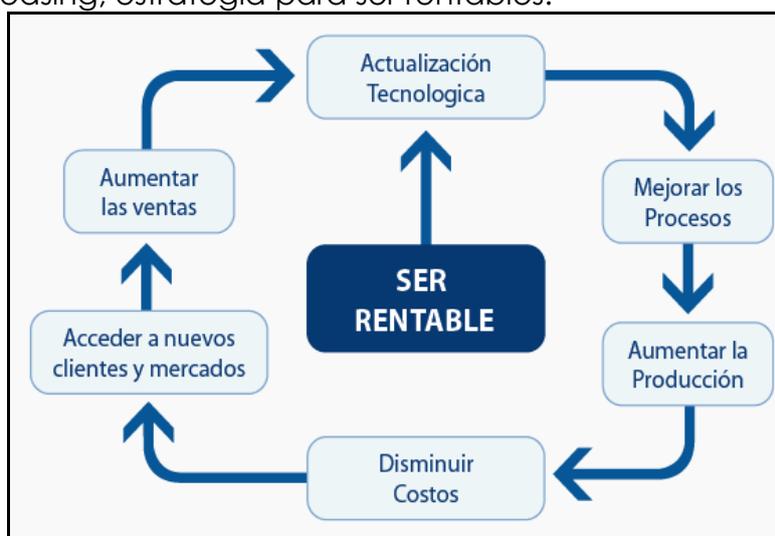
¹⁰ www.proyectodos.com.ar

Gráfico 1: Beneficios del leasing para el tomador.



Fuente: www.proyectodos.com.ar

Gráfico 2: Leasing, estrategia para ser rentables.



Fuente: www.proyectodos.com.ar

Ventajas para el dador:¹¹

- La conservación de la propiedad del bien le permitirá reivindicar la cosa como titular de dominio en caso de quiebra del locatario.
- Las rentas producidas por el leasing son muy elevadas, por lo cual la empresa locadora (dador) suele recuperar totalmente el valor del bien durante la vigencia de la locación.
- Si, vencido que fuere el plazo de duración del contrato, el usuario o locatario no ejerce la opción de compra, el bien permanece en propiedad del locador, obteniendo un beneficio adicional.

¹¹ Martorell, Eduardo E. " Tratado de los contratos de empresa", Ed. Depalma, Tomo I. 1998

Gráfico 3: Posibilidades de crecimiento utilizando leasing.



Fuente: www.proyectodos.com.ar

También existen desventajas para ambas partes que es necesario indicar.

*Desventajas para el tomador:*¹²

- El costo financiero es la principal, en comparación con otras formas alternativas de financiación. Desde el punto de vista de su costo implícito, es algo más caro que la financiación bancaria. Esto es debido a que las sociedades de leasing obtienen sus recursos de entidades bancarias con lo que el servicio incluye una carga dual. Por lo tanto, la tasa de financiación para la entidad de leasing juega un papel fundamental en la determinación de los intereses de estas operaciones y por consiguiente en su costo.
- No otorga ni el prestigio ni los poderes que brinda sobre un bien determinado la condición de propietario.
- Resulta sumamente difícil estimar con un elevado grado de certeza el plazo máximo de rendimiento del bien, porque éste se halla en relación directa con el progreso técnico, que resulta incontrolable al momento de su producción.
- También el llamado "valor residual" puede llegar a ser nulo al momento de concluir la locación, y -consecuentemente- en dicho caso, ejercer la opción de compra no aparejaría ventaja económica alguna al locatario de él.
- Por no tratarse de una adquisición, no se suele efectuar, al contratar, un adecuado examen crítico acerca de la oportunidad y de la rentabilidad de la inversión que se está dispuesto a hacer.

Desventajas para el dador:

¹² Martorell, Eduardo E. " Tratado de los contratos de empresa", Ed. Depalma, Tomo I. 1998



- Son muy pocos los países en que existe una legislación mercantil adecuada, que regule con propiedad la operatoria de leasing.
- Suele ocurrir lo propio en materia fiscal.
- La refinanciación, de resultar necesaria, comúnmente es costosa y también conflictiva.

LOS TIPOS DE LEASING

LEASING OPERATIVO

El leasing operativo consiste en que una persona (dador) cede el uso y goce de un determinado bien (maquinaria o equipo profesional) de rápida obsolescencia durante un tiempo determinado, pero más breve que la obsolescencia del bien. Básicamente es una forma de comercialización de bienes en la que generalmente *no interviene una entidad financiera*, sino que es celebrado directamente con el proveedor del bien¹³.

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.

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.

El dador es responsable por las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

Los pioneros en ofrecer este tipo de leasing han sido Xerox, IBM y General Electric, entre otros.

LEASING FINANCIERO¹⁴

En este tipo de leasing el dador (generalmente entidad financiera o sociedad de leasing) actúa como "intermediario financiero" entre el proveedor y el tomador, y que el dador se obliga a adquirir ciertos activos que el tomador selecciona con la intención de darlos en leasing.

En este negocio intervienen tres sujetos, dos que celebran el contrato de leasing (tomador y dador) y un tercero (proveedor, ya se fabricante,

¹³Carlos A. Molina Sandoval. Cristina de Amunátegui Rodríguez. LEASING. Estructura jurídica – Leasing operativo, financiero y retroleasing. Cumplimiento y ejecución. Aspectos concursales, contables. Impositivos y penales. Editorial REUS. Editorial B de f. 2007

¹⁴ Ídem



importador, vendedor o constructor) que es quien comercializa el bien objeto de leasing.

En esta modalidad, la financiación es fundamental, ya que al dador no le interesa la comercialización de los bienes (como ocurre en el leasing operativo), sino que simplemente “financia” (mediante un canon periódico) la adquisición de bienes de capital o de consumo por el tomador al proveedor.

Es claro que el dador no puede adquirir el bien del proveedor mediante un leasing. Debe necesariamente comprarlo, pues de lo contrario no podría dar en leasing, ya que no podría “disponer de él”.

El dador debe garantizar que el bien se encuentra libre de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos.

SALE AND LEASE BACK

El sale and Lease back (también conocido como sólo lease back o retroleasing) es un contrato complejo consistente en una venta, una dación en leasing y su posterior recompra. Esta modalidad, al igual que todo contrato de leasing tiene por finalidad obtener financiamiento de una entidad financiera u otra clase de sociedades, generando una garantía para esta última. En otras palabras, una empresa que requiere de financiamiento, transmite a un tercero un activo afectado a su actividad a cambio de efectivo, e inmediatamente y sin solución de continuidad, lo toma en leasing con opción de recomprarlo. De esta forma, el contrato de Sale and Lease Back le permite a la empresa hacerse de liquidez sin perder el activo que requiere para el desarrollo de su actividad.

La doctrina ha sostenido que en el Sale and Lease Back intervienen dos partes que tienen por objeto celebrar un contrato de crédito, una de ellas busca obtener un ganancia financiera y la otra hacerse de efectivo que requiere para el giro de su negocio sin desprenderse de uso de un activo que le es necesario¹⁵.

Este contrato se encuentra clasificado dentro del art. 5 de la ley de Leasing en su inciso e), donde dice “el bien objeto del contrato puede adquirirse por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad”.

OPERATORIA Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

OPERATORIA

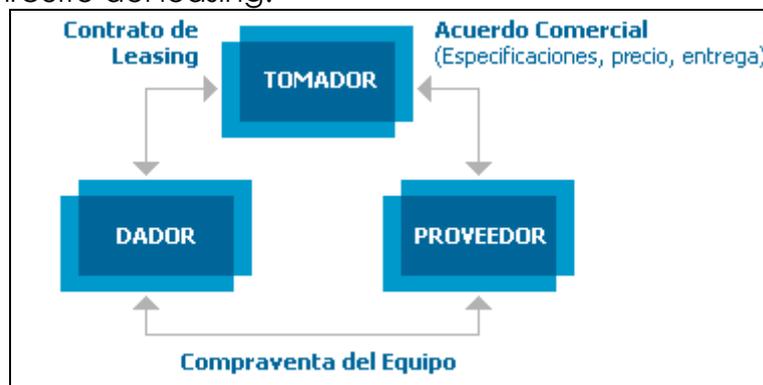
¹⁵ Malumián, Nicolás; Diplotti, Adrián; Gutiérrez, Pablo. LEASING. Análisis Legal, Fiscal y Contable. LA LEY, 2000.

Los pasos que a continuación se describen son los de un leasing clásico, es decir un leasing financiero.

- El Tomador contacta al proveedor.
- Acuerdan equipo, especificaciones, precio, entrega.
- El proveedor ofrece leasing al Tomador. El Tomador contacta al dador.
- Aprobación crediticia por parte del dador.
- Se determina el canon con periodicidad a convenir.
- El Tomador firma el contrato de leasing con el Dador.
- El proveedor entrega el bien objeto del contrato y comienza el leasing.

CIRCUITO¹⁶

Gráfico 4: Circuito del leasing.



Fuente: www.leasingdeargentina.com.ar

OBLIGACIONES DEL TOMADOR¹⁷

Durante la vigencia del contrato, el tomador o locatario se obliga a:

- a) Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;
- b) Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;
- c) Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado;
- d) Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el tomador, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de ley; y
- e) Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente ley.

¹⁶ Asociación de Leasing Argentina

¹⁷ <http://www.mujeresdeempresa.com/finanzas/070701-el-arrendamiento-financiero-o-leasing.asp>



OBLIGACIONES DEL DADOR¹⁸

Durante la vigencia del contrato, el Dador o Locador se obliga a:

- a) Pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien;
- b) Mantener los bienes arrendados, libres de embargos durante la vigencia del contrato, para asegurar la tranquila tenencia, uso y goce del bien por el tomador.
- c) El saneamiento por evicción; y
- d) Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente Ley.

El dador, previo acuerdo de las partes, podrá ceder al tomador todos los derechos y acciones que en este sentido tenga contra el proveedor.

OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR¹⁹

- a) Entregar el bien objeto en leasing financiero al locatario cuando el locador lo autorice;
- b) Asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos.
- c) Responder por los reclamos cubiertos por las garantías de los bienes en arrendamiento.
- d) Cumplir con las leyes de protección al consumidor y otras que se pacten entre las partes.

PRÉSTAMO BANCARIO (MUTUO)²⁰

DEFINICIÓN Y CARACTERES

Es el contrato por el cual una entidad financiera se obliga a entregar al beneficiario, en el momento convenido, una cantidad de dinero para que éste lo use y lo devuelva al finalizar el plazo establecido. En contrapartida, el beneficiario debe pagar intereses y los costos del contrato.

Es un contrato consensual, bilateral, oneroso y de adhesión.

El banco deudor deposita y se transforma en acreedor del mutuo. Al acordar el mutuo, el banco está demostrando tener confianza en su cliente, elemento fundamental del crédito.

¹⁸ Ídem 21

¹⁹ <http://www.mujeresdeempresa.com/finanzas/070701-el-arrendamiento-financiero-o-leasing.asp>

²⁰ BOLLINI SHAW, CARLOS. Manual de operaciones bancarias y financieras. Ed. Ad Hoc. 2007.



OBLIGACIONES DE LAS PARTES

La obligación del mutuante es entregar el dinero en la forma y tiempo convenidos.

Asimismo, debe verificar fehacientemente la identidad del tomador del crédito, domicilio y demás requisitos legales, especificar donde se efectuará el depósito del crédito, convenir el plazo del préstamo, intereses y forma de devolución.

El mutuario, por su parte, debe pagar la remuneración, intereses y gastos convenidos, y deberá restituir la suma mutuada dentro del plazo establecido.

REQUISITOS

Normalmente, el cliente deberá hacer una declaración jurada de sus bienes ante el banco y llevar los títulos de las propiedades que tenga, a fin de verificar la exactitud de su declaración. Ésta se renueva anualmente.

CLASES DE CRÉDITOS

Pueden ser a corto (hasta 180 días), mediano (hasta 2 años y medio) y largo plazo (más de 2 años y medio), según el fin que se persiga.

Para ser otorgados, el banco puede exigir garantías colaterales, fianzas, prendas, avales, etcétera.

Los créditos también pueden ser rotativos, a sola firma (sin garantía adicional), ser otorgados a más de una persona (o sea que hay más de un deudor). Pueden ser clasificados también como de consumo, generalmente pequeñas sumas y por un breve plazo, o a la producción, por un monto mayor y a mediano o largo plazo. Pueden ser en pesos o dólares.

DIFERENCIA CON LA APERTURA DE CRÉDITO

El préstamo bancario, si bien es consensual como la apertura de crédito, se diferencia de ésta en que cuando se concede el préstamo se resuelve en qué momento se acreditará el dinero en la cuenta corriente del cliente, o en la forma en que se va a entregar el dinero.

En cambio, en el contrato de apertura de crédito, cuando las partes formalizan el contrato, deciden que el banco tendrá disponible el dinero para cuando el beneficiario, o a quien éste designe, solicite que se le acredite o se disponga de ese dinero, o cuando se cumpla alguna condición, sea suspensiva o resolutoria.



En el mutuo, el banco acredita el dinero y se convierte en depositario de éste hasta que el beneficiario lo retire; en cambio, en el contrato de apertura de crédito, hasta que el beneficiario no lo disponga, el banco va a seguir siendo el propietario del dinero hasta que el beneficiario lo requiera.

En el mutuo, los intereses corren desde que se acredita el dinero, momento que ya ha sido establecido en el mismo contrato. En la apertura de crédito, el cliente puede optar por no pedir que se acredite el dinero en su cuenta y, en tal caso, no pagará intereses, sólo pagará la comisión, o podrá pedir que se acredite en una fecha posterior al momento de firmar el contrato de apertura de crédito.



DIAGNÓSTICO

Para desarrollar el trabajo correctamente, se necesita conocer quiénes son los dadores, y como operan para luego extender el trabajo hacia los tomadores, y poder verificar la realización del contrato junto al cumplimiento de sus requisitos. Así lograr números, cantidades de bienes, rama de actividad, etc.

En Argentina hay sociedades dedicadas exclusivamente a realizar Leasing, así como algunos bancos lo ofrecen como un servicio más a sus clientes, o tienen un sector instruido especialmente en el tema.

Entre los diferentes dadores, tanto lo que ofrecen como los requisitos que piden que cumpla el tomador, son similares. Es decir, los bienes que cubren, los beneficios que se proponen, los plazos, son muy parecidos, la diferencia está quizás en las tasas de interés, el canon a pagar, y el tiempo de vida útil que le dan a los bienes.

Existe una Asociación en el país, llamada Asociación de Leasing Argentina (ALA), que se especializa en abarcar sociedades de leasing, realizar congresos, estadísticas, donde describe entre sus objetivos: “Generar conciencia sobre el aporte del Leasing como la más moderna herramienta financiera para la evolución del sector productivo”, entre otros.

En ella se citan sus integrantes²¹, los cuales son:

- BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO
- BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.
- BANCO ITAÚ ARGENTINA S.A.
- BANCO MACRO BANSUD S.A.
- BANCO PATAGONIA S.A.
- BANCO DE LA PROVINCIA DEL NEUQUÉN S.A.
- BANCO SANTANDER RÍO S.A.
- BANCO SUPERVIELLE S.A.
- HSBC BANK ARGENTINA S.A.
- BBVA BANCO FRANCÉS S.A.
- BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO
- BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.
- BANCO ITAÚ ARGENTINA S.A.
- BANCO MACRO BANSUD S.A.

²¹ <http://www.leasingdeargentina.com.ar/integrantes.html>



- BANCO PATAGONIA S.A.
- BANCO DE LA PROVINCIA DEL NEUQUÉN S.A.
- BANCO SANTANDER RÍO S.A.
- BANCO SUPERVIELLE S.A.
- HSBC BANK ARGENTINA S.A.
- BBVA BANCO FRANCÉS S.A.
- STANDARD BANK ARGENTINA S.A.
- CATERPILLAR FINANCIAL SERVICES ARGENTINA S.A.
- CGM LEASING ARGENTINA S.A.
- CIT LEASING DE ARGENTINA S.R.L.
- MERCEDES-BENZ FINANCIERA
- HP FINANCIAL SERVICES ARGENTINA S.R.L.
- NACIÓN LEASING S.A.
- LEASING ARGENTINO S.A.
- PROVINCIA LEASING S.A.
- THE CAPITA CORPORATION DE ARGENTINA S.A.
- TOYOTA COMPAÑÍA FINANCIERA DE ARGENTINA S.A.
- BMW LEASING DE ARGENTINA S.A.
- INVERLEASE S.A.

Se toman a modo de ejemplo algunas de ellas para conocer en profundidad los requerimientos básicos exigidos así como sus servicios.

Lo que se prioriza como rasgos generales es:

- Cómo describen la operación.
- Los requisitos exigidos.
- Los servicios ofrecidos (beneficios).
- Plazos y bienes.
- A quién va dirigida la oferta.



BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.

Dentro de Pymes, el banco tiene una sección donde ofrece leasing y como introducción dice: "El leasing es una alternativa de financiación que posibilita a las empresas la incorporación y el uso de bienes de capital, abonando un canon por el período del contrato. Al vencimiento del



contrato, la empresa tiene la opción para comprar el bien, abonando el valor pactado en el mismo".

Sus beneficios son, entre otros, que se financia el 100 % del valor del bien a largo plazo, sin desembolso inicial. El cliente utiliza el bien recibido en leasing, genera ingresos y luego afronta el pago del canon. El canon se abona en forma vencida y decreciente (sistema de amortización alemán). La opción de compra del bien se ejerce abonando el 3% del precio, en pesos y sin ningún ajuste. La contabilización y el tratamiento impositivo de los contratos permite obtener ventajas financieras, ya que el tomador cuenta con la financiación del IVA sin costo y el canon es un gasto deducible para la determinación del Impuesto a las Ganancias en el plazo del contrato.²²

Los destinatarios son empresas o personas físicas con actividad comercial, industrial, de servicios y/o agropecuaria que deban financiar inversiones para:

- Expandir su actividad, debiendo incorporar nuevos equipos.
- Reemplazar bienes con la vida útil agotada.
- Aprovechar su situación impositiva frente a Ganancias y el IVA para reducir el costo real de la financiación.

Plazos de amortización y bienes:

- Equipos de informática: 19 meses.
- Automotor: 36 meses.
- Tractor/Máq. Agrícola: 49 meses.
- Máq. Industrial: 61 meses.



Esta sociedad se presenta de la siguiente manera: "Somos una compañía especializada en leasing. Ponemos al alcance de personas y empresas los bienes que desean adquirir mediante la flexibilidad y la variedad de nuestras soluciones, convirtiendo al leasing en una verdadera herramienta para el crecimiento en su negocio".

Al ser una sociedad de leasing, tienen inmensa variedad de oportunidades. En sus soluciones para clientes ofrecen leasing financiero, operativo y sale and lease back; agregan otras dos modalidades una llamada "renovación" (Contrato de ampliación de un Leasing ya existente, para la renovación o ampliación de bienes, con esquemas de pagos similares a los

²² <http://www.e-galicia.com/portal/site/eGalicia/menuitem.9aea5464327c55aa1aad5341222011ca/>



ya vigentes) y “leasing de software” (Contrato en el cual CGM Leasing brinda la posibilidad de utilizar licencias de software mediante la financiación vía Leasing. Justamente el bien objeto de los contratos son las mismas Licencias de Software).

Como parte del atractivo, a sus vendedores les brinda mayor velocidad en la respuesta y menos trámites, soporte comercial, cotizaciones a medida, asistencia en el cierre de transacciones y renovación estratégica de equipos.

Además de los beneficios impositivos, financieros y operativos ya conocidos, CGM ofrece: “SERVICIO DE REMARKETING”, “SERVICIO DE COMERCIO EXTERIOR”, “SERVICIO DE SEGUROS” y “SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS”²³.



BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA

El Banco Nación describe a una de sus empresas de la siguiente manera: “Nación Leasing S.A. es una empresa del grupo Nación que ha sido creada con el objeto de brindar a las Pymes y Grandes Empresas la posibilidad de acceder a una moderna herramienta de financiación a largo plazo para la adquisición de Bienes de Capital. Ante el complejo escenario al que se debe enfrentar hoy el sector empresario, nuestra compañía se convierte en la mejor opción para obtener financiamiento genuino permitiendo que las empresas se mantengan actualizadas tecnológicamente”.

Para ellos, el leasing es un instrumento de financiación de bienes de capital mediante el cual el Dador adquiere un bien cierto y determinado, y conviene en transferir al Tomador la tenencia del mismo para su uso y goce contra el pago de un Canon, confiriéndole, además, una opción de compra por cierto monto al finalizar el plazo de alquiler.

Los requisitos exigidos a los tomadores para poder operar con leasing en esta institución son: contar con dos años de antigüedad en el desarrollo de la actividad, no poseer antecedentes negativos en el sistema financiero y cumplir con ciertos montos mínimos.

Nación Leasing ofrece a sus clientes el acceso a financiación a través de la realización de operaciones de leasing de bienes muebles e inmuebles y presta servicios a terceros en la gestión comercial y la administración de negocios de leasing. Algunos de los beneficios son los siguientes: 1) Se financia el 100% del bien (el bien puede adquirirse ejerciendo la opción de compra, la que es igual al 5% del valor total para los bienes muebles y del 10% para el caso de los bienes inmuebles; a partir del pago de la opción

²³ <http://www.cgmleasing.com.ar/>



de compra, ya se es dueño del bien que se está usando), 2) Permite incorporar los bienes que necesita, sin inmovilizar capital de trabajo, 3) Mejora los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de los estados contables dado que no se trata de una compra y las cuotas no se contabilizan como deudas, 4) Las cuotas se pagan con fondos generados con la explotación del bien, 5) Facilita la actualización tecnológica, 6) Posee importantes ventajas fiscales, 7) No afecta los límites de crédito en el sistema bancario.

Los bienes hacia los cuales está dirigido pueden ser tanto nacionales como importados.

Dentro de este dador pueden conocerse otros aspectos de importancia que son mostrados en su página de Internet y que pueden considerarse de suma utilidad a la hora de tomar la decisión de realizar o no este tipo de contrato. Uno de ellos es que el cliente puede elegir la periodicidad de los pagos de las cuotas que le sea conveniente. Otro es que indica la tasa que utilizan, siendo esta la Tasa Badlar a 30 días según B.C.R.A., indica que el seguro del bien es a cargo del tomador, y por último detalla que los gastos que son por única vez están cargo del tomador, ellos son: la inscripción del contrato en el Registro, patentamiento (de corresponder) y comisión de escrituración.²⁴

LEASING ASOCIADOS

"Leasing Asociados" es una empresa de la ciudad de Córdoba formada por profesionales independientes con una larga trayectoria en el sector bancario argentino. Esta sociedad se creó en el año 2004 para el asesoramiento e intermediación del leasing, como la herramienta de más rápido recupero luego de la crisis. Para operar con seguridad, se encuentran respaldados por The Capita Corporation.²⁵

Definen al leasing como un instrumento de mediano-largo plazo para la compra de bienes de capital, orientada a aumentar la productividad de la empresa y el desarrollo tecnológico.

Está dirigido a todo tipo de bienes nacionales o importados, utilizados en actividades productivas como:

- Maquinaria agrícola – ganadera
- Equipos de riego
- Rodados (camiones, utilitarios, automóviles particulares)
- Equipos de computación y licencias

²⁴ http://www.bna.com.ar/pymes/py_leasing.asp

²⁵ <http://www.leasingasociados.com/>



- Equipos y aparatos de uso técnico y profesional
- Servicios de consultoría y puesta en marcha asociados a alguno de los ítems anteriores

Dentro de las condiciones generales requeridas para operar con Leasing Asociados existen: un monto mínimo de \$80.000 sin indicar tope máximo, en cuanto a la moneda, puede ser en pesos o dólares, tasas fijas o variables, los plazos son hasta 60 meses según reglamentación legal y los sistemas de amortización son mensuales o semestrales.

SÍNTESIS LEASING

En la breve descripción de algunos de los dadores que existen en el mercado, puede observarse una amplia gama de características en común, así como también diferencias en cuanto a productos y plazos. Al momento de hacer este tipo de inversión, debe conocerse en profundidad la serie de ofrecimientos que se realizan y su calidad, siendo que se firmará un contrato que deberá cumplirse por un período determinado de tiempo por lo que es útil conocer de antemano las condiciones con las que se está tratando.

PRÉSTAMO/CRÉDITO BANCO NACIÓN ARGENTINA

El Banco de la Nación Argentina contiene muchas opciones de financiamiento para Pymes, distinguiendo en la actividad específica del inversor y las necesidades de crecimiento que pueden estar afectando la situación del mismo. Una de ellas, llamada "Financiamiento de inversiones productivas", es la que ha sido seleccionada para compararla con el leasing.

Las características de la línea son las siguientes²⁶:

- USUARIOS: Empresas (bajo cualquier forma societaria o unipersonal) de todos los sectores económicos cuya producción esté destinada al mercado interno o a la exportación.
- DESTINO: Inversiones en general, incluyendo bienes de capital de origen nacional, bienes de capital de origen extranjero ya nacionalizados (ambos nuevos o usados), importación de bienes de capital nuevos sin producción nacional. Instalación y/o montaje y accesorios, requeridos para la puesta en marcha de los bienes de capital y otras inversiones en general. Capital de trabajo incremental, derivado de la inversión que se realice.
- MODALIDAD: En pesos, inversiones de origen nacional o extranjeras nacionalizadas o capital de trabajo incremental. En dólares o euros, importación de bienes de capital nuevos.

²⁶ http://www.bna.com.ar/pymes/py_creditos_finan.asp



- PROPORCION DEL APOYO: Para la adquisición de bienes nuevos, hasta el 100% del valor de compra o tasación (el menor) incluido el IVA.
- PLAZO: hasta 10 años. Normalmente en el tipo de inversión analizada se hace pagos semestrales, pero puede optarse por hacerlo mensual.
- AMORTIZACIÓN: Sistema alemán.
- PERÍODO DE GRACIA: Hasta 6 meses a partir del último desembolso para préstamos de inversión.
- INTERÉS: Para operaciones en pesos se aplica la menor tasa entre: BAIBOR que publica el B.C.R.A., para el plazo del período de intereses (mensual, trimestral o semestral), más un margen variable según riesgo, desde 4,75% anual; y la tasa activa de cartera general vigente.

A raíz de lo descripto se pretende acudir a la entidad para el desarrollo del crédito con detalle de vencimientos de cuotas, valor de las mismas, requisitos que deben presentarse para el otorgamiento del préstamo y poder así enfrentarlo a la estrategia de financiamiento principal del Trabajo Final de Graduación que es el Leasing.

Mercedes-Benz Financiera

FINANCIACIÓN PROPIA DE MERCEDEZ BENZ.

Mercedes-Benz Financiera (MBF) opera en Argentina desde el año 1995. Fue constituida en la Argentina como una Sociedad Anónima el 2 de diciembre de 1999, autorizada a funcionar como compañía financiera por el Banco Central mediante Resolución N° 526 de su directorio de fecha 18 de Noviembre de 1999, e inscripta en la Inspección General de Justicia bajo el número 18.383 del libro 8 de sociedades por acciones el 7 de diciembre de 1999, bajo la denominación de Debis Compañía Financiera S.A. El 26 de octubre de 2007 adoptó su denominación actual, habiéndose inscripto la misma en la Inspección General de Justicia el 6 de enero de 2009. Como entidad financiera, la compañía opera sujeta a la Ley Argentina (21546). El inicio de las actividades de la Compañía fue dado a conocer por el Banco Central de la República Argentina mediante su Comunicación "B" 6631 (de fecha 23 de diciembre de 1999); bajo el nombre de Mercedes-Benz Compañía Financiera Argentina S.A. y operando bajo su marca Mercedes-Benz Financiera.²⁷

Además de sus líneas clásicas de financiación, que son el leasing y la prenda, siendo ésta menos utilizada que la anterior; para el 2011 la compañía lanzó dos líneas para financiar la compra de camiones pesados y semi pesados, con diferentes vigencias, pero ambas a tasa 0% y con plazo de duración de 12 meses.

En su sitio de internet brindan información sobre las líneas de financiación que ofrecen, proponiendo al posible cliente acercarse a un concesionario para ser adecuadamente asistido. Otro dato interesante es que puede

²⁷ <https://www.mbfonline.com.ar/Institucional/>



simularse una adquisición de cualquier bien de la marca mediante leasing o prenda teniendo en cuenta todos los detalles de la compra: bien, plazo en que quiere financiarse, seguro que desee (a elegir de una lista ofrecida por MBF).



METODOLOGÍA

En el presente apartado se expone la metodología a utilizar para el desarrollo del proyecto, el perfil de investigación y las fuentes a consultar para obtener información confiable sobre el segmento de utilización del leasing. Es un trabajo que pretende ser esencialmente exploratorio respecto del tema anteriormente mencionado.

A través de este perfil de investigación se pretende conocer las características relevantes del sector, cuáles son sus principales actores, así como también familiarizarse con el tema, con el fin de proponer estrategias acordes con el objeto del proyecto.

Para llevar a cabo esta investigación fundamentalmente se apela a fuentes secundarias que proporcionen información confiable para lograr aplicar la herramienta a la realidad.

- Libros de autores que describan el leasing en sus diferentes aspectos, así lograr conocer la herramienta en todas sus facetas y principalmente luego de promulgada la ley que trata este contrato.
- Lectura de revistas, artículos periodísticos, sitios de internet, informes y todo tipo de medios gráficos de los cuales se pueda recopilar información referida al tema para lograr la actualización del mismo.
- Se realizarán entrevistas a personas que hayan efectuado leasing en su actividad comercial, ya sea como dador, proveedor o tomador. Ejemplos de ello pueden ser empresarios, sociedades de leasing y bancos.
- Las entrevistas servirán como fuente primaria, para explorar acerca del uso del leasing en diferentes situaciones, por lo que tenderán a ser exploratorias de la situación indagada.
- Si no llegara a conseguir la información necesaria para responder lo planteado, es decir, a partir de los tomadores, se realizará una segunda búsqueda, la que partirá desde los dadores con el objetivo de conseguir datos sobre clientes que hayan realizado con ellos operaciones de leasing y que estén dispuestos a brindar testimonios acerca de la operatoria concretada y contestar las preguntas que a continuación son descriptas. A partir de los datos recabados se desarrollarán casos donde la utilización del instrumento sea demostrable como herramienta de financiamiento.



DESARROLLO

La empresa tomada para el actual desarrollo del Trabajo Final de Graduación es una sociedad del tipo S.R.L. (Sociedad de Responsabilidad Limitada), constituida por dos hermanos oriundos de Arroyito, ciudad cordobesa ubicada a 114 km al este de la capital provincial. El objeto social es la siembra y transporte de granos.

Comenzó a operar en el año 2005 en zonas aledañas a La Tordilla, localidad situada en el departamento San Justo de la provincia de Córdoba y a unos 140 km de la capital.

Su actividad se centra en la siembra rotativa de soja y maíz, tanto en campos alquilados como propios. El paso siguiente es la venta de lo cosechado, tarea a cargo de compañías argentinas de granos, las cuales actúan como intermediarias. La sociedad se encarga del transporte de la mercadería mediante unidades propias.

Después de haber entrevistado al contador de la sociedad que ha realizado la compra de 25 unidades combinadas entre camiones y acoplados, por medio de Leasing con diferentes bancos como dadores y proveedores de los vehículos, entre los años 2005 y 2007, se ha elegido un contrato de leasing en particular. El mismo ya ha cumplido con el pago de la cantidad total de cánones y de la opción de compra, por lo que los bienes forman parte del activo de la empresa.

La operación escogida para cumplir el objetivo de este Trabajo Final de Graduación fue realizada en la sucursal del Banco Francés sita en la ciudad de San Francisco, Provincia de Córdoba. La época de las tratativas previas data entre mediados y fin del año 2005, dando como fecha inicial del contrato el día 11 de Octubre y consecuente vencimiento de los cánones, la misma fecha en cada uno de los 36 meses de duración. Este leasing trata de una compra de cinco (5) camiones marca Mercedes Benz.

LEASING

CONTRATO DE LEASING

El contrato de leasing cuenta con los datos específicos comunes a todos los contratos, como por ejemplo, lugar en el que se realiza, fecha, partes intervinientes, en este caso "DADOR" y "TOMADOR". La tercer parte integrante de la figura se encuentra especificada en el punto 4 de la cláusula primera, identificado como "VENDEDOR" de los bienes y como anexo del contrato en la FACTURA PROFORMA.

En su primer cláusula, el contrato indica "*definiciones*" de palabras que se precisan a lo largo del texto y que se pretende se entiendan con el



significado señalado. Como primer medida enfatiza el carácter de consensual del instrumento, es decir que queda perfeccionado con las firmas de las partes. En los siguientes puntos revela con mayor detalle al dador, tomador y vendedor respectivamente.

A partir del punto 5 se realiza una descripción de los bienes a ser adquiridos mediante leasing: Cosas/Bienes, narración de las especificaciones de los productos tal cual surgen de la factura proforma, cantidad, precio total sin IVA, forma de pago al vendedor y su vida útil, es decir 5 años o 60 meses.

El resto de ítems integrantes de la primer cláusula son el domicilio de entrega de los bienes, plazo del leasing (36 meses), vencimiento del contrato (Octubre 2008), clasificación de la operación (leasing financiero), precio del contrato (\$592.665,56), cantidad de cánones (36, fijos y con periodicidad mensual), monto del canon (\$19.015,84), vencimiento del primer canon (al momento de la recepción de los bienes), precio de ejercicio de la opción de compra (5% del precio total del contrato, \$ 34.228,51), vencimiento del precio de ejercicio de la opción de compra (30 días del vencimiento del último canon), comisión de originación (por única vez, 1,5%), tasas para calcular los intereses punitivos y compensatorios, N° de operación, anexos, fecha de inicio y de entrega (que surge del Anexo I) y por último el IVA aplicable a la operación vigente en nuestro país.

Avanzando hacia la cláusula segunda se encuentran las “*consideraciones previas*” al tomador y al dador. Seguido a ello lo que hace al “*objeto*” y su “*inscripción*”, siendo esta última una tarea del dador pero correspondiendo los gastos al tomador. En la cuarta se pacta la “*entrega de los bienes*”, donde afirma que debe ser directamente al tomador y que éste no debe recibirlas si no cuenta con la autorización escrita del dador que le confirme que las cosas han sido cubiertas por el seguro. Para efectivizar el acto, el tomador firma un “*Acta de Entrega*” y debe comunicar al dador la recepción de los bienes dentro de los 5 días hábiles siguientes.

Continúa el contrato con el “*lugar y la forma de pago*”. Los cánones deben ser pagados por el tomador en BBVA Banco Francés SA mediante débito, en la fecha indicada para su vencimiento o el día hábil inmediatamente posterior a dicha fecha. Al momento del vencimiento del pago del canon deben adicionársele los importes estipulados del IVA y otros impuestos vigentes, así como la cuota del seguro, conceptos que lo integran.

El “*plazo del leasing*” es la cláusula sexta, establecido como la cantidad de meses que se indican en la primera, es decir, 36 meses.

Siguiendo el orden, los “*efectos del vencimiento del plazo*” son en principio las opciones que tiene el tomador, es decir: i) optar por devolver de inmediato al dador las cosas objeto del contrato, en perfecto estado, salvo el deterioro por el uso adecuado de las mismas, o ii) ejercer la Opción de



compra al precio establecido como precio de ejercicio de la opción. Para hacer uso de las opciones previstas, es condición esencial que el tomador se encuentre al día en el cumplimiento de las obligaciones de pago del canon, seguros e impuestos y cumplimente toda la documentación necesaria para la transferencia e inscripción en los respectivos registros como consecuencia del traslado de dominio a su nombre, siendo también a su cargo todos los gastos e impuestos que se apliquen. El tomador debe hacer saber al dador la alternativa elegida con no menos de 30 días hábiles de anticipación a la fecha del vencimiento; en caso de silencio, se entiende que opta por la devolución.

La octava cláusula concibe los “*derechos y obligaciones del tomador*”. El primer derecho que se menciona es el de ejercer la opción de compra, ya sea al vencimiento del contrato o transcurrida la mitad del plazo del mismo. Debe usar el bien conforme a las previsiones del contrato y subrogarse en los derechos del dador con relación al vendedor.

Las obligaciones, entre otras son: utilizar los bienes de acuerdo a las aptitudes de los mismos; cumplir con las reglamentaciones nacionales, provinciales y municipales que se apliquen para su correcta utilización; mantenerlas en perfecto estado de funcionamiento; pagar en término todos los impuestos, cargas, contribuciones, multas de tránsito; obtener en tiempo propio y a su costo todas las autorizaciones, habilitaciones, inspecciones previas, patentamientos y otros trámites que fueren necesarios para su uso; no introducir mejoras o modificaciones en las cosas sin el previo consentimiento por escrito emanado del dador; presentar balances con periodicidad anual certificados debidamente; permitir el acceso del dador para inspeccionar los bienes; mantener abierta y operativa la cuenta corriente con suficiente provisión de fondos y con expresa autorización para que el dador proceda a debitar de la misma, incluso en caso de descubierto; finalmente, integrar y firmar los formularios necesarios para la inscripción del contrato de Leasing, en el registro correspondiente.

La siguiente cláusula es penal, llamada “*manifestaciones del tomador*”, indicando principalmente la consecuencia derivada de la no devolución del bien, considerándose incurso en delito de apropiación indebida de un bien ajeno.

En cuanto a la “*destrucción o pérdida de los bienes*”, se indica que todos estos riesgos son asumidos exclusivamente por el tomador.

En undécimo lugar concentra el tema de “*seguros*”, donde se aclara que es el tomador quien selecciona la compañía de seguros pero a raíz de las alternativas propuestas por el dador. En caso de siniestro, el tomador debe informar inmediatamente al dador y cumplir con la obligación de comunicar en tiempo y forma al asegurador.



La “*falta de cumplimiento*” en tiempo y forma de cualquiera de las obligaciones asumidas por el presente contrato por parte del tomador le da derecho al dador, a su sola opción, de obtener el inmediato secuestro del bien, solamente con la presentación del contrato inscripto o accionar por vía ejecutiva por el cobro de los cánones no pagados.

La decimotercera concibe los “*intereses*” y su “*compensación*”. La siguiente, la “*quiebra o concurso*”. Si el dador entrara en alguna de estas situaciones, no se afecta el cumplimiento del contrato, en cambio si fuera el tomador, puede optar por continuarlo o resolverlo.

“*Cesión del contrato*”. El tomador no puede ceder el contrato ni subarrendar total o parcialmente los bienes. El dador sí puede cederlo, sin necesidad de notificación alguna al tomador.

En caso de que hubiesen transcurrido tres cuartas partes del plazo del contrato, o antes, siempre y cuando el tomador hubiese pagado la totalidad de los cánones y estuviese al día con el resto de las obligaciones, puede ejercer la “*opción de compra anticipada*”, siempre que se lo notifique al dador un mes antes de ejercerla y pague el precio de ejercicio de la opción de compra anticipada calculado según lo estipula la presente cláusula del contrato.

La “*ley aplicable*” según el contrato, es la de Leasing 25.248, y los decretos del Poder Ejecutivo Nacional N° 459/00 y 1038/00; este último establece el tratamiento impositivo.

La siguiente cláusula afirma que todos los “*gastos e impuestos*”, incluso los de inscripción del contrato, son a cargo del tomador y que asume el riesgo frente a futuras variaciones en los mismos.

La “*vía ejecutiva*” para el cobro de las sumas adeudadas se regirá por el artículo 523, inciso 2° del Código Procesal Civil y Comercial.

Para todos los efectos judiciales o extrajudiciales, el tomador constituye su “*domicilio*” en el indicado en la cláusula primera, y el dador, donde se encuentra la sede principal de sus actividades.

FACTURA PROFORMA

La factura proforma es ejecutada por el proveedor a encargo del tomador para ser presentada al dador. En ella se encuentra un detalle exhaustivo de los bienes a ser adquiridos por medio de leasing. Siendo éste un documento no válido como factura, su objetivo principal es informar el costo total de la operación, discriminando el valor con y sin IVA. Los datos que se incluyen tienen que ver con una descripción de cada unidad, para individualizarlas e identificarlas lo mayor posible; como ser la marca,



modelo que se está cotizando, nacionalidad, características externas e internas, de cada uno de los modelos.

En cuanto a su forma gráfica, es igual a una Factura Tipo A, pero con la indicación de Factura Proforma. Un modelo de la misma se adjunta en el anexo.

IMPUESTOS EN EL LEASING

El decreto 1038/00 prevé la vida útil de los distintos tipos de bienes para el leasing. Esta vida útil, es desigual de la que normalmente se utiliza para las amortizaciones en el impuesto a las ganancias.

En el leasing financiero, el contrato se asimila a una operación de este tipo si establece un precio cierto y determinado para la opción de compra. La duración del mismo debe fijarse según las pautas legales comentadas. Para estas operaciones, los dadores deben ser bancos, sociedades cuyo objeto principal es celebrar leasing (o actividad secundaria de otras operaciones financieras) o fideicomisos financieros. Este requisito es al sólo efecto de encuadrar la operatoria dentro del impuesto a las ganancias. Es decir que no es excluyente y otros sujetos pueden ser dadores.

Impositivamente, el tomador podrá deducir íntegramente el canon que paga. Para el caso desarrollado, \$19.015,84. La ventaja existe en el monto, dado que el valor residual asignado, es menor al que impositivamente corresponde.

Otra ventaja importante 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 1038/00).

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 adquirente, el leasing le permite ir pagando en cuotas el impuesto, en lugar de tener que abonarlo todo junto.

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 desarrollado, la alícuota de IVA que paga el cliente junto con el canon es del 21%, siendo un monto de \$3993.33 que se suma al canon. El banco por el bien paga una alícuota del 10.5%.



BIENES DEL LEASING A ANALIZAR

El leasing desarrollado por el dador se trata de una compra de cinco unidades marca Mercedes Benz en diferentes modelos.

El primer camión es el modelo L 1620, siendo parte integrante del leasing una unidad de 4.500 mm y tres de 5.100 mm de distancia entre ejes. La quinta unidad es un L 1634 de 4.500 mm de distancia entre ejes.

Estos camiones son registrados según el contrato como bienes a utilizar en la zona rural de La Tordilla, Provincia de Córdoba, para la actividad de producción agropecuaria.

Siendo el objetivo del presente trabajo una comparación del leasing realizado en Octubre del 2005 con otras alternativas de financiamiento en la actualidad, para verificar su conveniente o no aplicación, se toman los bienes con sus precios actuales.

En principio hay un cambio de modelo, ya que el L 1620 ya no es fabricado y para su reemplazo Mercedes Benz propone el L 1624, en sus 2 versiones de distancias entre ejes y cabina simple o cabina dormitorio. Para efectuar la comparación se utiliza la segunda opción, es decir dormitorio, siendo que esa condición cumple la operación original.

Mercedes Benz, en su sitio de internet²⁸ brinda todas las especificaciones necesarias para conocer detalladamente los modelos. Para el trabajo en cuestión sólo se resaltaré la cualidad del L 1624 como *"la solución rentable y eficiente para el transporte de carga en cortas y medias distancias"* y del L 1634 como *"el camión pesado ideal para trabajar con semi-remolque de tres ejes y como eficiente, económica y rentable solución para el transporte de medianas y largas distancias por carreteras"*.

DETALLE DE MONTOS AÑOS 2005 Y 2010.

La siguiente tabla indica en detalle los montos a tener en cuenta para calcular el canon que debe pagar la empresa tomadora. Se describe cada modelo con su precio neto y con IVA, y la cantidad que se adquirió de cada uno. Las dos últimas columnas muestran la información total, es decir, los precios multiplicados por la cantidad.

Como los precios de los camiones son en dólares y la operación se realiza en pesos, debajo se calcula el monto total según el tipo de cambio al momento. En Octubre del 2005 era 1 U\$S = \$ 2,91. Luego se anuncian las tasas de leasing informadas por el banco y el porcentaje que cobran como comisión por escrituración. Estos montos se agregan al total neto en pesos y luego se dividen en los 36 cánones mensuales que deben pagarse.

²⁸ <http://www.mercedes-benz.com.ar/>



Tabla 3: Leasing BBVA 2005.

CAMIONES BANCO FRANCES 2005					
DETALLE DE COMPRA					
MODELO	CANTIDAD	PRECIO NETO	PRECIO C/IVA	TOTAL NETO	TOTAL C/IVA
L 1620/45	1	37239,81	41149,99	37239,81	41149,99005
L 1620/51	3	38778,28	42850,00	116334,84	128549,9982
L 1634/45	1	50090,49	55349,99	50090,49	55349,99145
TOTAL DOLARES				203665,14	225049,9797
TIPO DE CAMBIO	2,91			592665,56	654895,44
TASA LEASING	TNA	13%			
	TEA	13,80%		674453,40	
COM. ESCRIT.		1,50%		684570,21	

Fuente: Elaboración propia.

En diciembre del año 2010 comprar un dólar costaba \$ 4,00 y los montos de las unidades aumentaron significativamente. La tabla a continuación manifiesta los mismos datos que la del 2005 pero con los precios actuales de los camiones.

Tabla 4: Leasing BBVA 2010.

CAMIONES BANCO FRANCES 2010					
DETALLE DE COMPRA					
MODELO	CANTIDAD	PRECIO NETO	PRECIO C/IVA	TOTAL NETO	TOTAL C/IVA
L 1624/45	1	76914,93	84991,00	76914,93	84991,00
L 1624/51	3	80343,89	88780,00	241031,67	266340,00
L 1634/45	1	104072,4	115000,00	104072,4	115000,00
TOTAL DOLARES				422019	466331,00
TIPO DE CAMBIO	4			1688076,00	1865323,98
TASA LEASING	TNA	17%			
	TEA	18,39%		1998513,18	
COM. ESCRIT.		1,50%		2028490,87	

Fuente: Elaboración propia

Hasta aquí el objetivo es llegar a conocer el monto total a financiar, siendo \$ 684.570,21 en el 2005 y \$2.028.490,87 en el 2010. El siguiente paso consta de los 36 cánones más el impuesto al valor agregado que llega en el cedulón cada día 11 del mes para el leasing original y cada día 10 para el comparado. Además del IVA, se incluye la cuota del seguro que varía según se actualice el valor de mercado del camión. Este último dato no se ha tenido en cuenta para el cálculo del total del canon, ya que a los efectos impositivos no es relevante y lo que interesa en el desarrollo es el valor del canon al que se ha llegado.



El monto que el banco paga por los camiones, es el de la última columna, con un IVA del 10.5 %.

Al final de cada tabla se observa el monto de la opción de compra que es el 5% del valor total a financiar.



Tabla 5: Desarrollo cuotas leasing 2005.

LEASING 2005				
FECHA	CUOTA	MONTO	IVA	TOTAL CON IVA
11/10/2005	1	19015,84	3993,33	23009,17
11/11/2005	2	19015,84	3993,33	23009,17
11/12/2005	3	19015,84	3993,33	23009,17
11/01/2006	4	19015,84	3993,33	23009,17
11/02/2006	5	19015,84	3993,33	23009,17
11/03/2006	6	19015,84	3993,33	23009,17
11/04/2006	7	19015,84	3993,33	23009,17
11/05/2006	8	19015,84	3993,33	23009,17
11/06/2006	9	19015,84	3993,33	23009,17
11/07/2006	10	19015,84	3993,33	23009,17
11/08/2006	11	19015,84	3993,33	23009,17
11/09/2006	12	19015,84	3993,33	23009,17
11/10/2006	13	19015,84	3993,33	23009,17
11/11/2006	14	19015,84	3993,33	23009,17
11/12/2006	15	19015,84	3993,33	23009,17
11/01/2007	16	19015,84	3993,33	23009,17
11/02/2007	17	19015,84	3993,33	23009,17
11/03/2007	18	19015,84	3993,33	23009,17
11/04/2007	19	19015,84	3993,33	23009,17
11/05/2007	20	19015,84	3993,33	23009,17
11/06/2007	21	19015,84	3993,33	23009,17
11/07/2007	22	19015,84	3993,33	23009,17
11/08/2007	23	19015,84	3993,33	23009,17
11/09/2007	24	19015,84	3993,33	23009,17
11/10/2007	25	19015,84	3993,33	23009,17
11/11/2007	26	19015,84	3993,33	23009,17
11/12/2007	27	19015,84	3993,33	23009,17
11/01/2008	28	19015,84	3993,33	23009,17
11/02/2008	29	19015,84	3993,33	23009,17
11/03/2008	30	19015,84	3993,33	23009,17
11/04/2008	31	19015,84	3993,33	23009,17
11/05/2008	32	19015,84	3993,33	23009,17
11/06/2008	33	19015,84	3993,33	23009,17
11/07/2008	34	19015,84	3993,33	23009,17
11/08/2008	35	19015,84	3993,33	23009,17
11/09/2008	36	19015,84	3993,33	23009,17
11/10/2008	OPCION DE COMPRA	34228,51	7187,99	41416,50

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 6: Desarrollo cuotas leasing 2010.

LEASING 2010				
FECHA	CUOTA	MONTO	IVA	TOTAL CON IVA
10/12/2010	1	56346,97	11832,86	68179,83
10/01/2011	2	56346,97	11832,86	68179,83
10/02/2011	3	56346,97	11832,86	68179,83
10/03/2011	4	56346,97	11832,86	68179,83
10/04/2011	5	56346,97	11832,86	68179,83
10/05/2011	6	56346,97	11832,86	68179,83
10/06/2011	7	56346,97	11832,86	68179,83
10/07/2011	8	56346,97	11832,86	68179,83
10/08/2011	9	56346,97	11832,86	68179,83
10/09/2011	10	56346,97	11832,86	68179,83
10/10/2011	11	56346,97	11832,86	68179,83
10/11/2011	12	56346,97	11832,86	68179,83
10/12/2011	13	56346,97	11832,86	68179,83
10/01/2012	14	56346,97	11832,86	68179,83
10/02/2012	15	56346,97	11832,86	68179,83
10/03/2012	16	56346,97	11832,86	68179,83
10/04/2012	17	56346,97	11832,86	68179,83
10/05/2012	18	56346,97	11832,86	68179,83
10/06/2012	19	56346,97	11832,86	68179,83
10/07/2012	20	56346,97	11832,86	68179,83
10/08/2012	21	56346,97	11832,86	68179,83
10/09/2012	22	56346,97	11832,86	68179,83
10/10/2012	23	56346,97	11832,86	68179,83
10/11/2012	24	56346,97	11832,86	68179,83
10/12/2012	25	56346,97	11832,86	68179,83
10/01/2013	26	56346,97	11832,86	68179,83
10/02/2013	27	56346,97	11832,86	68179,83
10/03/2013	28	56346,97	11832,86	68179,83
10/04/2013	29	56346,97	11832,86	68179,83
10/05/2013	30	56346,97	11832,86	68179,83
10/06/2013	31	56346,97	11832,86	68179,83
10/07/2013	32	56346,97	11832,86	68179,83
10/08/2013	33	56346,97	11832,86	68179,83
10/09/2013	34	56346,97	11832,86	68179,83
10/10/2013	35	56346,97	11832,86	68179,83
10/11/2013	36	56346,97	11832,86	68179,83
10/12/2013	OPCION DE COMPRA	101424,54	21299,15	122723,70

Fuente: Elaboración propia.



El IVA calculado para las cuotas es de un 21%, que es lo que el banco le cobra al cliente por la operación.

Para lograr una comparación homogénea de las diferentes fechas de realización del leasing, podría utilizarse la inflación anual o mensual que se ha dado en cada una de las épocas investigadas. Los datos obtenidos del INDEC²⁹ describen la misma hasta el 2009, por lo que no sirve para el análisis en cuestión.

Otro índice revelador del cambio en los precios es el IPC (Índice de Precios al Consumidor, ver ANEXO), el cual se utilizará para diagnosticar si el monto del canon en el 2010 se ha movido en igual relación que el nivel general de precios desde el 2005.

El índice en la fecha de inicio para el Nivel General de Precios era de 79,3190 y en la fecha de cierre era 123,89. Con estos datos se pretende armar un coeficiente que al aplicarlo a la cuota original dará como resultado el monto que debería pagarse si las tasas del leasing se hubieran movido en cantidades iguales al mercado.

$$\text{Coeficiente 2010} = \left[\frac{\text{IPC Diciembre 2010}}{\text{IPC Octubre 2005}} \right] - 1^{30}$$

$$\text{Coeficiente 2010} = \frac{123,89}{79,3190} - 1 = 0,5619$$

Si al coeficiente obtenido se lo multiplica por 100, se obtiene como resultado un porcentaje, es decir, la cantidad que debe aumentar el monto del canon es un 56,19 %. El precio de la cuota entonces debería ser \$29.701,24. Este número surge de agregar a los \$19.015,84 que debían ser abonados en el 2005 el porcentaje de aumento en el nivel general de precios inducido desde IPC entre la fecha de origen y de cierre.

Siendo que el valor de la cuota es en realidad mucho mayor, \$ 56.346,97, a raíz de esta diferencia, puede observarse que no se han movido en cantidades iguales las tasas que se utilizan para el leasing, con las del mercado para el resto de los bienes, lo que lleva a tener que realizar un mayor análisis a la hora de decidir por la alternativa del leasing.

Siempre debe tenerse presente que lo que se analiza es un bien que cotiza en dólares y desde el 2005 a la actualidad, el tipo de cambio también ha variado significativamente, lo cual sirve como un indicio más a la hora de decidir si usar o no la alternativa.

²⁹ <http://www.indec.mecon.ar>

³⁰ Notas de Auditoria II. Universidad Empresarial Siglo 21. Profesor José Cuadro



PRÉSTAMO

El banco escogido para desarrollar el préstamo como herramienta de financiamiento a ser comparada con el leasing es el Banco de la Nación Argentina.

La entidad recomienda para actividades agropecuarias pagos semestrales, pero a efecto de lograr una mayor objetividad en el trabajo, se solicitó que se desarrollen pagos mensuales.

El monto a financiar es el de \$ 1.688.000 que surge de sumar los valores de las 5 unidades a comprar.

Los requisitos exigidos para solicitar un préstamo en la entidad analizada se encuentran descriptos en el Anexo del presente trabajo.

El plazo convenido para cada pago es de 30 días a partir de la fecha de firma de contrato. Debe tenerse en cuenta que cuando la fecha en que se cumple el día 30 es inhábil, el vencimiento se corre al día hábil siguiente inmediato. Al mes próximo, se disminuye el plazo en igual cantidad de días que antes se hayan sumado. Por ejemplo, en el préstamo a realizar, la fecha de firma de contrato es el 30 de marzo de 2011; cumpliéndose el día número 30 el 29 de Abril del mismo, siendo que el tercer mes del año cuenta con 31 días. El segundo vencimiento, debería ser el 29 de Mayo de 2011, esta fecha es domingo, por lo que el vencimiento se corre hacia el próximo día hábil, es decir lunes 30 de Mayo de 2011. En lugar de ser el 30 de Junio de 2011 el vencimiento de la cuota 3, es el día 28, considerando que el mes de Mayo tiene 31 días y que la cuota anterior se postergó en un día la fecha de obligación de pago.

El sistema de amortización utilizado para este tipo de operaciones es el Sistema Alemán, por lo que los intereses que componen el monto total a pagar en cada vencimiento se calculan sobre el capital adeudado, lo que lleva a que disminuyan progresivamente. Los intereses además están alcanzados por la alícuota diferencial del IVA de 10.5%.

Las cuotas (capital + intereses) son decrecientes y consecutivas. En este sistema van decreciendo a lo largo del crédito, donde el monto del capital a cancelar por cada una de las cuotas se mantiene constante y el de interés va decreciendo a lo largo del período del mismo³¹.

El banco cobra una comisión por administración de préstamos, durante el tiempo que dure el contrato, con un valor decreciente en relación al monto adeudado. Los valores son los siguientes:

³¹ www.tuhipoteca.com.ar/



Tabla 7: Comisión de administración de préstamos.

SALDO DEUDOR DESDE \$	SALDO DEUDOR HASTA \$	COMISIÓN (\$)
	100.000	500
100.001	300.000	1.600
300.001	500.000	3.200
500.001	700.000	4.200
700.001	900.000	5.600
900.001	1.100.000	6.650
1.100.001	1.400.000	8.750
1.400.001	1.700.000	10.850
1.700.001	2.000.000	12.950
2.000.001	2.350.000	15.230
2.350.001	2.700.000	18.030
2.700.001	3.000.000	20.130
Más de 3.000.000		Desde 22.400 en adelante s/Resolución del HD

Fuente: Banco de la Nación Argentina.

Tanto la comisión antes mencionada como los intereses, están alcanzados por el IVA de la RG 2408/08 en la alícuota diferencial del 1.5 %.

El monto total a pagar cada mes, en resumen, está compuesto por: monto al vencimiento de capital (capital/cuotas, fijo), monto de los intereses (calculados sobre saldo a pagar), comisión por administración de préstamos (detallada en la tabla), IVA Responsable Inscripto diferencial del 10.5% para los intereses y la comisión, e IVA Percepción según RG 2408/08 del 1.5% también para el interés y la comisión.

El desarrollo de las cuotas se encuentra detallado en la tabla siguiente. La primera columna es el número de cuota que se debe pagar. La segunda es el monto de capital calculado mediante sistema alemán. La tercera son los intereses calculados con la tasa del 15%, que es la que utiliza el banco para este tipo de operaciones. Luego le sigue la comisión fija cobrada por la entidad según el monto adeudado. El IVA de los dos conceptos antes mencionados en su alícuota del 10.5% se encuentra en la quinta columna. La sexta calcula el 1.5% de la Resolución General 2408 del 2008 en su artículo 2, para los sujetos instituidos como Agentes de Percepción. El monto a pagar es calculado mediante la sumatoria de los conceptos descriptos. La fecha de vencimiento se desarrolla de acuerdo a lo explicado en cuanto a los días hábiles e inhábiles.



Tabla 8: Desarrollo cuotas del préstamo del BNA.

CUOTA	MONTO	INTERESES	COM ADMIN	IVA INT + IVA COM	IVA RG 2408/08	MONTO A PAGAR	FECHA VTO
1	46888,89	20810,96	10850,00	3324,40	474,91	82349,16	29/04/2011
2	46888,89	20907,30	10850,00	3334,52	476,36	82457,06	30/05/2011
3	46888,89	18999,63	10850,00	3134,21	447,74	80320,47	28/06/2011
4	46888,89	19076,71	10850,00	3142,30	448,90	80406,80	28/07/2011
5	46888,89	19731,87	10850,00	3211,10	458,73	81140,58	29/08/2011
6	46888,89	16725,84	10850,00	2895,46	413,64	77773,83	26/09/2011
7	46888,89	17342,46	8750,00	2739,71	391,39	76112,44	26/10/2011
8	46888,89	16764,38	8750,00	2679,01	382,72	75464,99	25/11/2011
9	46888,89	16725,84	8750,00	2674,96	382,14	75421,83	26/12/2011
10	46888,89	15087,94	8750,00	2502,98	357,57	73587,38	24/01/2012
11	46888,89	15030,13	8750,00	2496,91	356,70	73522,63	23/02/2012
12	46888,89	15415,52	8750,00	2537,38	362,48	73954,27	26/03/2012
13	46888,89	12949,04	6650,00	2057,90	293,99	68839,81	23/04/2012
14	46888,89	13295,89	6650,00	2094,32	299,19	69228,29	23/05/2012
15	46888,89	12717,81	6650,00	2033,62	290,52	68580,84	22/06/2012
16	46888,89	12544,38	6650,00	2015,41	287,92	68386,59	23/07/2012
17	46888,89	11176,25	5600,00	1761,51	251,64	65678,29	21/08/2012
18	46888,89	10983,56	5600,00	1741,27	248,75	65462,48	20/09/2012
19	46888,89	11099,18	5600,00	1753,41	250,49	65591,97	22/10/2012
20	46888,89	9172,24	5600,00	1551,09	221,58	63433,80	19/11/2012
21	46888,89	9249,31	5600,00	1559,18	222,74	63520,12	19/12/2012
22	46888,89	8671,23	4200,00	1351,48	193,07	61304,67	18/01/2013
23	46888,89	8362,92	4200,00	1319,11	188,44	60959,36	18/02/2013
24	46888,89	7264,56	4200,00	1203,78	171,97	59729,20	19/03/2013
25	46888,89	6936,98	4200,00	1169,38	167,05	59362,31	18/04/2013
26	46888,89	6782,83	3200,00	1048,20	149,74	58069,66	20/05/2013
27	46888,89	5588,13	3200,00	922,75	131,82	56731,59	18/06/2013
28	46888,89	5029,31	3200,00	864,08	123,44	56105,72	17/07/2013
29	46888,89	4624,66	3200,00	821,59	117,37	55652,51	16/08/2013
30	46888,89	4181,46	1600,00	607,05	86,72	53364,12	16/09/2013
31	46888,89	3352,88	1600,00	520,05	74,29	52436,11	15/10/2013
32	46888,89	2890,41	1600,00	471,49	67,36	51918,15	14/11/2013
33	46888,89	2466,48	1600,00	426,98	61,00	51443,35	16/12/2013
34	46888,89	1618,63	500,00	222,46	31,78	49261,75	13/01/2014
35	46888,89	1156,16	500,00	173,90	24,84	48743,79	12/02/2014
36	46888,89	578,08	500,00	113,20	16,17	48096,34	14/03/2014
	1688000,00	385310,96	209700,00	62476,15	8925,16	2354412,28	

Fuente: Banco de la Nación Argentina.



Como puede observarse, el costo total de financiar la compra de las 5 unidades de Mercedes Benz, mediante préstamo, en este caso, del Banco de la Nación Argentina es mayor que efectuarlo mediante leasing del Banco Francés, dado que aquí se tiene un valor total a pagar de \$2.354.412,28 y de la forma antes analizada surge un costo de \$2.028.490,87. Es una diferencia de un poco más de \$300.000.

FINANCIACIÓN DE MERCEDES BENZ FINANCIERA

Desde MBF se ofrecen varias alternativas para financiar las unidades a adquirir. La más recomendada por ellos es el leasing, siendo que la prenda exige una entrega adelantada de efectivo voluptuosa en relación a la herramienta antes citada.

El leasing realizado por MB es del tipo operativo, ya que es entre proveedor (que es la misma persona del dador) y el tomador. La opción de compra es más elevada que la del leasing financiero, siendo en este caso un 10 % del valor del bien.

Los requisitos a cumplir para la solicitud del leasing para personas jurídicas, se encuentran descriptos en el anexo adjunto al presente trabajo.

El plazo es el mismo, es decir 36 meses. La tasa utilizada es del 17.5 % para este término, varía según la cantidad de cuotas en la que opta financiarse las unidades (ver imagen tomada del sitio de internet donde se detallan las tasas a utilizar en los diferentes plazos).

La operación incluye un gasto de otorgamiento que se cobra en las 12 primeras cuotas, siendo diferente para cada camión. Y un depósito en garantía que es devuelto al finalizar el contrato. Por lo general, este último concepto es utilizado para cubrir el costo de la opción a compra, y si sobra, se aplica sobre las cuotas anteriores.

El seguro que exigen es del tipo terceros completo. La elección en el leasing del BBVA era de La Buenos Aires Cía. Argentina de Seguros, del HSBC, por lo que para hacer más objetiva la comparación, se toma el mismo.

Las columnas en cada uno de los desarrollos de las cuotas de los camiones tienen el mismo orden. Por empezar el número de cuota, luego la fecha de vencimiento, la cual es siempre en el mismo día del mes, salvo que sea un día inhábil, se corre el vencimiento al día hábil próximo (como ocurre con el 19 de Junio de 2011, que es día domingo, y el lunes 20 de Junio es feriado nacional, entonces el vencimiento es el día martes 21 de Junio de 2011). Al próximo mes, el vencimiento vuelve a la fecha inicial, de acuerdo al mes que corresponda.



El sistema de amortización es el francés, y en la simulación de las cuotas se detalla lo que a cada una corresponde de capital y de interés. Eso es lo que describen las columnas 3 y 4.

Los gastos a pagar por única vez, llamados gastos de otorgamiento, se encuentran discriminados en 12 pagos iguales y consecutivos. Razón por la cual, el valor de las cuotas en los últimos 24 meses, es inferior.

El IVA es el 21 % de la cuota (\$ 10.375), más el 1.5 % en los gastos del primer año.

La contratación del seguro es una obligación expuesta al tomador por parte de Mercedes Benz, dando como opción 4 aseguradoras y pudiendo el cliente elegir entre ellas, las cuales son: La Meridional, Sancor SA, La Buenos Aires y Zurich SA. La cobertura es terceros completo, sin opción de cambio.

El total de la cuota a pagar se forma de sumar el capital, más el interés, los gastos, el IVA de ambos y el seguro con su IVA.

Las tablas siguientes detallan los datos antes explicados para cada uno de los modelos de camión de Mercedes Benz que fueron en primera instancia adquiridos mediante leasing. Los modelos son L 1624/45, L1624/51 y LS 1634 respectivamente.

Se debe tener en cuenta que de la segunda unidad mencionada se compran 3, por lo que el monto total invertido ha de multiplicarse por ese número al momento de la comparación.



MODELO L 1624/45

Tabla 9: Desarrollo de cuotas MBF para modelo L1624/45.

Nro. Cuota	Vencimiento	Capital	Interes	Gastos	IVA	Seguro Autom.	IVA Seguro	Total Cuota
1	19/04/2011	10375.34	0.00	570.51	2187.89	0.00	0.00	13133.74
2	19/05/2011	6020.76	4354.58	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
3	21/06/2011	6107.36	4267.98	570.51	2187.90	1163.22	232.20	14529.17
4	19/07/2011	6195.21	4180.13	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
5	19/08/2011	6284.32	4091.02	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
6	19/09/2011	6374.71	4000.63	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
7	19/10/2011	6466.40	3908.94	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
8	22/11/2011	6559.41	3815.93	570.51	2187.90	1163.22	232.20	14529.17
9	19/12/2011	6653.76	3721.58	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
10	19/01/2012	6749.46	3625.88	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
11	20/02/2012	6846.54	3528.80	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
12	19/03/2012	6945.02	3430.32	570.51	2187.89	1163.22	232.20	14529.16
13	19/04/2012	7044.91	3330.43	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
14	21/05/2012	7146.25	3229.09	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
15	19/06/2012	7249.03	3126.31	0.00	2178.83	1163.22	232.20	13949.59
16	19/07/2012	7353.30	3022.04	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
17	20/08/2012	7459.07	2916.27	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
18	19/09/2012	7566.36	2808.98	0.00	2178.83	1163.22	232.20	13949.59
19	19/10/2012	7675.19	2700.15	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
20	19/11/2012	7785.58	2589.76	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
21	19/12/2012	7897.57	2477.77	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
22	21/01/2013	8011.16	2364.18	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
23	19/02/2013	8126.39	2248.95	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
24	19/03/2013	8243.28	2132.06	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
25	19/04/2013	8361.85	2013.49	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
26	20/05/2013	8482.12	1893.22	0.00	2178.83	1163.22	232.20	13949.59
27	19/06/2013	8604.12	1771.22	0.00	2178.83	1163.22	232.20	13949.59
28	19/07/2013	8727.88	1647.46	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
29	19/08/2013	8853.42	1521.92	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
30	19/09/2013	8980.76	1394.58	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
31	21/10/2013	9109.94	1265.40	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
32	19/11/2013	9240.97	1134.37	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
33	19/12/2013	9373.89	1001.45	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
34	20/01/2014	9508.72	866.62	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
35	19/02/2014	9645.49	729.85	0.00	2178.82	1163.22	232.20	13949.58
36	19/03/2014	9784.41	591.12	0.00	2178.87	1163.22	232.20	13949.82
37	21/04/2014	31312.22	0.00	0.00	6575.57	1163.22	232.20	39283.21

Fuente: Elaboración propia.



MODELO L 1624/51

Tabla 10: Desarrollo de cuotas MBF para modelo L1624/51.

Nro. Cuota	Vencimiento	Capital	Interes	Gastos	IVA	Seguro Autom.	IVA Seguro	Total Cuota
1	19/04/2011	10840.13	0.00	592.53	2285.85	0.00	0.00	13718.51
2	19/05/2011	6290.48	4549.65	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
3	21/06/2011	6380.96	4459.17	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
4	19/07/2011	6472.74	4367.39	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
5	19/08/2011	6565.84	4274.29	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
6	19/09/2011	6660.28	4179.85	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
7	19/10/2011	6756.08	4084.05	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
8	22/11/2011	6853.25	3986.88	592.53	2285.84	1195.34	238.61	15152.45
9	19/12/2011	6951.83	3888.30	592.53	2285.84	1195.34	238.61	15152.45
10	19/01/2012	7051.82	3788.31	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
11	20/02/2012	7153.25	3686.88	592.53	2285.84	1195.34	238.61	15152.45
12	19/03/2012	7256.14	3583.99	592.53	2285.85	1195.34	238.61	15152.46
13	19/04/2012	7360.51	3479.62	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
14	21/05/2012	7466.38	3373.75	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
15	19/06/2012	7573.77	3266.36	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
16	19/07/2012	7682.71	3157.42	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
17	20/08/2012	7793.21	3046.92	0.00	2276.42	1195.34	238.61	14550.50
18	19/09/2012	7905.31	2934.82	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
19	19/10/2012	8019.02	2821.11	0.00	2276.42	1195.34	238.61	14550.50
20	19/11/2012	8134.36	2705.77	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
21	19/12/2012	8251.36	2588.77	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
22	21/01/2013	8370.04	2470.09	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
23	19/02/2013	8490.43	2349.70	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
24	19/03/2013	8612.56	2227.57	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
25	19/04/2013	8736.44	2103.69	0.00	2276.42	1195.34	238.61	14550.50
26	20/05/2013	8862.10	1978.03	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
27	19/06/2013	8989.57	1850.56	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
28	19/07/2013	9118.87	1721.26	0.00	2276.42	1195.34	238.61	14550.50
29	19/08/2013	9250.03	1590.10	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
30	19/09/2013	9383.08	1457.05	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
31	21/10/2013	9518.04	1322.09	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
32	19/11/2013	9654.94	1185.19	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
33	19/12/2013	9793.82	1046.31	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
34	20/01/2014	9934.69	905.44	0.00	2276.42	1195.34	238.61	14550.50
35	19/02/2014	10077.58	762.55	0.00	2276.43	1195.34	238.61	14550.51
36	19/03/2014	10222.77	617.60	0.00	2276.48	1195.34	238.61	14550.80
37	21/04/2014	32714.93	0.00	0.00	6870.14	1195.34	238.61	41019.02

Fuente: Elaboración propia.



MODELO LS 1634

Tabla 11: Desarrollo de cuotas MBF para modelo LS 1634.

Nro. Cuota	Vencimiento	Capital	Interés	Gastos	IVA	Seguro Autom.	IVA Seguro	Total Cuota
1	19/04/2011	14228.61	0.00	753.03	2999.99	0.00	0.00	17981.63
2	19/05/2011	8256.80	5971.81	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
3	21/06/2011	8375.56	5853.05	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
4	19/07/2011	8496.03	5732.58	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
5	19/08/2011	8618.23	5610.38	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
6	19/09/2011	8742.19	5486.42	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
7	19/10/2011	8867.94	5360.67	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
8	22/11/2011	8995.49	5233.12	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
9	19/12/2011	9124.88	5103.73	753.03	2999.98	1429.46	285.35	19696.43
10	19/01/2012	9256.13	4972.48	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
11	20/02/2012	9389.26	4839.35	753.03	2999.98	1429.46	285.35	19696.43
12	19/03/2012	9524.31	4704.30	753.03	2999.99	1429.46	285.35	19696.44
13	19/04/2012	9661.31	4567.30	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
14	21/05/2012	9800.27	4428.34	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
15	19/06/2012	9941.23	4287.38	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
16	19/07/2012	10084.22	4144.39	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
17	20/08/2012	10229.27	3999.34	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
18	19/09/2012	10376.40	3852.21	0.00	2988.00	1429.46	285.35	18931.42
19	19/10/2012	10525.65	3702.96	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
20	19/11/2012	10677.05	3551.56	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
21	19/12/2012	10830.62	3397.99	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
22	21/01/2013	10986.41	3242.20	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
23	19/02/2013	11144.43	3084.18	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
24	19/03/2013	11304.73	2923.88	0.00	2988.00	1429.46	285.35	18931.42
25	19/04/2013	11467.33	2761.28	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
26	20/05/2013	11632.27	2596.34	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
27	19/06/2013	11799.58	2429.03	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
28	19/07/2013	11969.30	2259.31	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
29	19/08/2013	12141.47	2087.14	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
30	19/09/2013	12316.10	1912.51	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
31	21/10/2013	12493.25	1735.36	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
32	19/11/2013	12672.95	1555.66	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
33	19/12/2013	12855.23	1373.38	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
34	20/01/2014	13040.14	1188.47	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
35	19/02/2014	13227.70	1000.91	0.00	2988.01	1429.46	285.35	18931.43
36	19/03/2014	13418.24	810.65	0.00	2988.07	1429.46	285.35	18931.77
37	21/04/2014	42941.18	0.00	0.00	9017.65	1429.46	285.35	53673.64

Fuente: Elaboración propia.

La siguiente imagen es un ejemplo tomado del sitio de internet de Mercedes Benz Financiera, donde se simula un leasing de un L 1624/45 Cabina Dormitorio, a adquirir por una persona jurídica, inscripta como responsable inscripto, el plazo de 36 cuotas de la operación, con la tasa de 17.5 % por ese período, el vencimiento de la primer cuota, el uso para el cual se requiere el camión y el porcentaje que debe tomarse como valor residual, es decir, como opción de compra.

Gráfico 5: Simulacro de Leasing en MBF.

Desde (Meses)	Hasta (Meses)	Tasa (%)	Máx. Valor Residual (%)
23	24	15.5	10
25	36	17.5	10
37	48	19.5	10

Condición de IVA: RESP. INSCRIPTO
Cantidad de Cuotas: 36
Vencimiento Primer Cuota: 2011-04-19
Uso del Vehículo: 4-Carga General
Tipo de Valor Residual: Porcentaje
Porcentaje Valor Residual: 10.0
Monto Valor Residual: 31312.22
Monto Anticipo con IVA: 0

Fuente: www.mbsonline.com.ar

Finalmente, el resultado último de la simulación lo demuestra la imagen incorporada seguidamente, con la totalidad de los datos integrantes de la operación y las tasas aplicadas.

El nombre que la compañía coloca a este leasing para personas jurídicas y exclusivamente para camiones es: "Leasing Expo Truck Retail - PJ - Leasing".

Gráfico 6: Desarrollo obtenido del simulacro.

Marca: MERCEDES BENZ (camiones)
Modelo: L 1624-45 EURO III C.D. Línea: 1624 Año: 2011
Propuesta
Número de simulación: 90840 Plan: Leasing Expo Truck Retail - PJ - Leasing Valor de la unidad (s/IVA): \$ 313122.17 Anticipo: \$ 0.00 Valor Residual: \$ 31312.22 Capital a financiar: \$ 281809.95 Plazo: 36 cuotas TNA: 17.50 % TEM: 1.44 % CFT: 46.39 % Vencimiento primera cuota: 2011-04-19 Gastos de Otorgamiento: \$ 5683.16 Depósito en Garantía: \$ 46968.33
Composición de la cuota
Capital + intereses: \$ 10375.34 Gastos: \$ 570.51 IVA: \$ 2187.89 Seguro automotor: \$ 1163.22 IVA seguro: \$ 232.20 Total: \$ 14529.16
Datos del seguro
Compania de seguro: La Buenos Aires Cia Arg. de Seguros Tipo de cobertura: Terceros Completo

Fuente: www.mbfonline.com.ar

Los montos totales por modelo son:

L 1624/45: \$ 547.027,87. El seguro más IVA: \$ 50.235.

L 1624/51: \$ 570.626,83 → 1.711.880,49. El seguro más IVA * 3 → \$ 154.866.

LS 1634: \$ 742.670,43. El seguro más IVA: \$ 61.720.

Es decir, la inversión de los 5 camiones mediante la financiación propia de Mercedes Benz arroja un total de \$ 3.001.578,49. Casi un millón mayor a la opción original, es decir, al leasing del Banco Francés.



CONCLUSIÓN

Luego de haber estudiado la herramienta que se ha dado en llamar Leasing, y explicada comúnmente como “un alquiler con opción a compra”, conocer sus excelentes ventajas impositivas, el corto plazo en el que un bien puede integrar el activo e ingresar al patrimonio por un valor de sólo el 5% de su precio, considero que es altamente recomendable, siempre que se tengan presente las características específicas de cada operación.

Debe observarse que, en el caso que se decidiera vender el bien adquirido mediante leasing, el valor al que se encuentra registrado en la contabilidad, es muy probable que sea significativamente menor al valor de mercado, por lo que se debe estar alerta a los efectos impositivos negativos que puedan producirse.

No es casualidad que el leasing analizado sea del año 2005 y de camiones, es decir bienes para transporte para el agro, ya que según el reciente presidente de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), en una nota brindada a Clarín en Junio de 2010³², casi un 52% de los bienes que se adquieren por este medio son para transporte y logística. Un gráfico agregado en el mismo artículo indica que el pico más alto de operaciones de leasing se ubica entre el año 2005 y el 2007.

Otra coincidencia con el caso original es que, los que más aprovechan la herramienta son las Pymes, es decir, el sector medio. Por esa razón, durante el 2010 se han implementado en entidades como BBVA Banco Francés, Santander Río y Banco Galicia un leasing para la adquisición de autos 0 Km para individuos. Esto tiene el objetivo de crecer hacia abajo, y luego hacia arriba, mediante las grandes corporaciones.

En el contrato analizado, el dador es BBVA Banco Francés y ofrece leasing como un servicio más a sus clientes. Se desarrolla el costo financiero total de la operación.

En contraste se analiza un préstamo del BNA (Banco de la Nación Argentina), por el monto que cubriría la compra de las 5 unidades en una concesionaria. Este instrumento posee mayor cantidad de gastos adicionales que el leasing. Al comparar los números finales debe expresarse que el préstamo es un 16 % más caro.

La tercer alternativa analizada para la adquisición, es la financiación propia de Mercedes Benz, como compañía financiera. Entre diferentes opciones, la más utilizada, e incluso recomendada, es el leasing. Retomando la estrategia inicial, vale decir que algunas características cambian, como por ejemplo, el porcentaje de la opción a compra. El

³² Noticia agregada en el anexo, publicada en el sitio de internet de la Asociación de Leasing de Argentina.



monto total resultante del leasing operativo es más elevado con respecto al financiero, casi \$1.000.000 o en porcentaje cerca de un 48 %.

Debe recordarse que en la alternativa brindada por MBF se incluye un seguro por una suma total de aproximadamente \$266.822, lo que influye en una menor diferencia con el leasing original.

Habiendo recorrido y conocido otras herramientas de financiamiento, puede confirmarse que el LEASING FINANCIERO es la mejor opción a la hora de realizar una inversión, especialmente cuando el interesado sea una pyme, o cuando se está iniciando en la actividad empresarial, siendo que esta estrategia permite tomar la cuota pagada como deducción en el Impuesto a las Ganancias y el IVA se paga junto con los canon, en lugar de ser en un solo acto, permitiendo disponer de los fondos para otras necesidades.

A diferencia del préstamo, evita la inmovilización de capitales en bienes de uso y permite aumentar la capacidad de endeudamiento optimizando los ratios contables.

Existen en el mercado variadas opciones de leasing, para tener presente al momento de la elección, aunque en el país no es una herramienta suficientemente difundida. Algo se explicaba en la Ley de Fideicomisos, su reglamentación es nueva y todavía hay mucho por experimentar. El presidente de ALA en una nota afirma esta reflexión, diciendo que "se puede potenciar mucho más el efecto de la ley, incorporándole algunos aditamentos, como por ejemplo el beneficio fiscal a determinadas áreas o segmentos donde se quiere impulsar el leasing".³³

³³ Nota agregada en el anexo. Por Prensa Económica.



BIBLIOGRAFÍA

- BOLLINI SHAW, CARLOS. Manual de operaciones bancarias y financieras. Ed. Ad Hoc. 2007
- CALEGARI de GROSSO, Lydia E. "EL CONTRATO DE LEASING. Legislación y jurisprudencia". Editorial ABELEDO-PERROT. 2001.
- CASTELLANOS, SANTIAGO F. – D'FELICE, JOSÉ CARLOS. Derecho Bancario. Editorial Advocatus. 2008.
- FRESNEDA SAIEG, Mónica - FRUSTAGLI, Sandra A. – HERNÁNDEZ, Carlos A., "El contrato de leasing. Ley 25.248 comentada", Editorial LexisNexis-Depalma, Buenos Aires, 2002.
- Ley de Contrato de Leasing. N° 25.248.
- Ley de Defensa del Consumidor N° 24.240.
- Ley 24.441. Financiamiento de la vivienda y la construcción. Título II.
- LORENZETTI, Ricardo. "Tratado de los contratos". Rubinzal Culzoni, 2000.
- MALUMIÁN, Nicolás; DIPLOTTI, Adrián; GUTIERREZ, Pablo. LEASING. "Análisis Legal, Fiscal y Contable". LA LEY, 2000.
- MARTORELL, Eduardo E. "Tratado de los contratos de Empresa". Editorial Depalma. Tomo I. 1998.
- MOLINA SANDOVAL, Carlos A.; AMÚNATEGUI RODRIGUEZ, Cristina de. "LEASING. Estructura jurídica – Leasing operativo, financiero y retroleasing. Cumplimiento y ejecución. Aspectos concursales, contables, impositivos y penales". Editorial REUS. Editorial B de f. 2007.
- Notas de Auditoría II. Universidad Empresarial Siglo 21. Profesor José Cuadro
- SIRENA, José Luis; FERNANDEZ, Néstor H. "Leasing: ejercicios prácticos, consultas frecuentes, tratamiento jurídico, contable financiero e impositivo, doctrina y jurisprudencia aplicada". ERREPAR, 2004.
- www.inverlease.com.ar
- www.leasingdeargentina.com.ar/integrantes
- www.mujeresdeempresa.com/finanzas/070701-el-arrendamiento-financiero-o-leasing
- www.sagpya.mecon.gov.ar/
- www.bancocredicoop.coop/comercios.categoria.14/leasing_financiero
- www.e-galicia.com/portal/site/eGalicia
- www.cgmleasing.com.ar/
- www.bapro.com.ar/banco/bcoleasi



- www.bna.com.ar/pymes/py_leasing
- www.thecapita.com.ar/puro_leasing
- www.proyectodos.com.ar
- www.leasingasociados.com/
- www.mercedes-benz.com.ar/
- www.indec.mecon.ar
- www.bna.com.ar/pymes/py_creditos_finan.asp
- www.mbsonline.com.ar/Institucional/
- www.tuhipoteca.com.ar/amortizacion-sistema-frances-vs-amortizacion-sistema-aleman/



ANEXOS

CONTRATO DE LEASING. Ley 25.248

Concepto. Objeto. Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien. Oponibilidad. Opción de compra. Aspectos impositivos de bienes destinados al leasing.

Sancionada: Mayo 10 de 2000.

Promulgada Parcialmente: Junio 8 de 2000.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley.

CAPITULO I

Del contrato de leasing

ARTÍCULO 1º — 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.

ARTÍCULO 2º — Objeto. Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

ARTÍCULO 3º — Canon. El monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente.

ARTÍCULO 4º — Precio de ejercicio de la opción. El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

ARTÍCULO 5º — Modalidades en la elección del bien. El bien objeto del contrato puede:

- a) Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador;
- b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste;
- c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado;



d) Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador;

e) Adquiere por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad;

f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.

ARTÍCULO 6º — Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien. En los casos de los incisos a), b) y c) del artículo anterior, el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador. El tomador puede reclamar del vendedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa. El dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

En los casos del inciso d) del artículo anterior, así como en aquellos casos en que el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing, el dador no puede liberarse de la obligación de entrega y de la garantía de evicción y vicios redhibitorios.

En los casos del inciso e) del mismo artículo, el dador no responde por la obligación de entrega ni por garantía de evicción y vicios redhibitorios, salvo pacto en contrario.

En los casos del inciso f) se aplicarán las reglas de los párrafos anteriores de este artículo, según corresponda a la situación concreta.

ARTÍCULO 7º — Servicios y accesorios. Pueden incluirse en el contrato los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el cálculo del canon.

ARTÍCULO 8º — Forma e inscripción. El leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.

A 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. La inscripción en el registro podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Para que produzca efectos contra terceros desde la fecha de la entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores. Pasado ese término, producirá ese efecto desde que el contrato se presente para su registración. Si se trata de cosas muebles no registrables o



software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se deba poner a disposición del tomador. En el caso de inmuebles la inscripción se mantiene por el plazo de veinte (20) años; en los demás bienes se mantiene por diez (10) años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

ARTÍCULO 9º — Modalidades de los bienes. A los efectos de la registración del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes.

En el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrables de la Ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995) y las demás que rigen el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios.

Cuando el leasing comprenda a cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplica el artículo 12 de la Ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995).

El registro debe expedir certificados e informaciones, aplicándole el artículo 19 de la ley citada. El certificado que indique que sobre determinados bienes no aparece inscrito ningún contrato de leasing tiene eficacia legal hasta veinticuatro (24) horas de expedido.

ARTÍCULO 10. — Traslado de los bienes. El tomador no puede sustraer los bienes muebles del lugar en que deben encontrarse de acuerdo a lo estipulado en el contrato inscrito. Sólo puede trasladarlos con conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de haberse inscrito el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes. Se aplican los párrafos primero, segundo, quinto, sexto y séptimo del artículo 13 de la Ley de Prenda con Registro (texto ordenado por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995).

ARTÍCULO 11. — Oponibilidad. Quiebra. Son oponibles a los acreedores de las partes los efectos del contrato debidamente inscrito. Los acreedores del tomador pueden subrogarse en los derechos de éste para ejercer la opción de compra.

En caso de concurso o quiebra del dador, el contrato continúa por el plazo convenido, pudiendo el tomador ejercer la opción de compra en el tiempo previsto.

En caso de quiebra del tomador, dentro de los sesenta (60) días de decretada, el síndico puede optar entre continuar el contrato en las condiciones pactadas o resolverlo. En el concurso preventivo, el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo, en los plazos y mediante los trámites previstos en el artículo 20 de la Ley 24.522. Pasados esos plazos



sin que haya ejercido la opción, el contrato se considera resuelto de pleno derecho, debiéndose restituir inmediatamente el bien al dador, por el juez del concurso o de la quiebra, a simple petición del dador, con la sola exhibición del contrato inscrito y sin necesidad de trámite o verificación previa. Sin perjuicio de ello el dador puede reclamar en el concurso o en la quiebra el canon devengado hasta la devolución del bien, en el concurso preventivo o hasta la sentencia declarativa de la quiebra, y los demás créditos que resulten del contrato.

ARTÍCULO 12. — Uso y goce del bien. El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él. Los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, salvo convención en contrario.

El tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, salvo pacto en contrario. En ningún caso el locatario o arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador.

ARTÍCULO 13. — Acción reivindicatoria. La venta o gravamen consentido por el tomador es inoponible al dador.

El dador tiene acción reivindicatoria sobre la cosa mueble que se encuentre en poder de cualquier tercero, pudiendo hacer aplicación directa de lo dispuesto en el artículo 21 inciso a) de la presente ley, sin perjuicio de la responsabilidad del tomador.

Las cosas muebles que se incorporen por accesión a un inmueble después de haber sido registrado el leasing, pueden separarse del inmueble para el ejercicio de los derechos del dador.

ARTÍCULO 14. — Opción de compra. Ejercicio. La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas (3/4) partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes.

ARTÍCULO 15. — Prórroga del contrato. El contrato puede prever su prórroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio.

ARTÍCULO 16. — Transmisión del dominio. El derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos esos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.



ARTÍCULO 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.

ARTÍCULO 18. — Cancelación. La inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables y software puede cancelarse:

a) Cuando así lo disponga una resolución judicial firme dictada en proceso en el que el dador tuvo oportunidad de tomar la debida participación;

b) Cuando lo solicite el dador o su cesionario;

c) Cuando lo solicite el tomador después del plazo y en las condiciones en que, según el contrato inscrito, puede ejercer la opción de compra. Para este fin debe acompañar constancia de depósito en el banco oficial o el que corresponde a la jurisdicción del registro de la inscripción, del monto de los cánones totales no pagados y del precio de ejercicio de la opción, con sus accesorios, en su caso. Debe acreditar haber interpelado fehacientemente al dador ofreciéndole los pagos y solicitándole la cancelación de la inscripción, concediéndole un plazo mínimo de quince (15) días hábiles, y haber satisfecho las demás obligaciones contractuales. El encargado del registro debe notificar al dador por carta certificada dirigida al domicilio constituido en el contrato. Si el notificado manifiesta conformidad se cancela la inscripción. Si el dador no formula observaciones dentro de los quince (15) días hábiles desde la notificación, el encargado procede a la cancelación si estima que el depósito se ajusta al contrato, de lo que debe notificar al dador y al tomador. En caso de existir observaciones del dador en el término indicado o estimarse insuficiente el depósito, el encargado lo debe comunicar al tomador, quien tiene expeditas las acciones pertinentes.

ARTÍCULO 19. — Cesión de contratos o de créditos del dador. El dador siempre puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. A los fines de su titulización puede hacerlo en los términos de los artículos 70, 71 y 72 de la Ley 24.441. Esta cesión no perjudica los derechos del tomador respecto del ejercicio o no ejercicio de la opción de compra o, en su caso, a la cancelación anticipada de los cánones, todo ello según lo pactado en el contrato inscrito.

ARTÍCULO 20. — Incumplimiento y ejecución en caso de inmuebles. Cuando el objeto del leasing son cosas inmuebles el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon da lugar a los siguientes efectos:

a) Si el tomador ha pagado menos de un cuarto (1/4) del monto del canon total convenido, la mora es automática y el dador puede demandar judicialmente el desalojo. Se debe dar vista por cinco (5) días al tomador,



quien puede probar documentalmente el pago de los períodos que se le reclaman o paralizar el trámite, por única vez, mediante el pago de lo adeudado, con más sus intereses y costas. Caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;

b) Si el tomador ha pagado un cuarto (1/4) o más pero menos de tres cuartas partes (3/4) del canon convenido, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses y el tomador dispone por única vez de un plazo no menor de sesenta (60) días, contados a partir de la recepción de la notificación, para el pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se verifique, el dador puede demandar el desalojo, de lo que se debe dar vista por cinco (5) días al tomador. Dentro de ese plazo, el tomador puede demostrar el pago de lo reclamado, o paralizar el procedimiento mediante el pago de lo adeudado con más sus intereses y costas, si antes no hubiese recurrido a este procedimiento. Si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio de ejercicio de esa opción, con sus accesorios contractuales y legales. En caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;

c) Si el incumplimiento se produce después de haber pagado las tres cuartas (3/4) partes del canon, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar dentro de los noventa (90) días, contados a partir de la recepción de la notificación lo adeudado reclamado más sus intereses si antes no hubiere recurrido a ese procedimiento o el precio de ejercicio de la opción de compra que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora, con sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador puede demandar el desalojo, de lo que debe darse vista al tomador por cinco (5) días, quien sólo puede paralizarlo ejerciendo alguna de las opciones previstas en este inciso, agregándole las costas del proceso;

d) Producido el desalojo, el dador puede reclamar el pago de los períodos de canon adeudados hasta el momento del lanzamiento, con más sus intereses y costas, por la vía ejecutiva. El dador puede también reclamar los daños y perjuicios que resultaren del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador por dolo, culpa o negligencia por la vía procesal pertinente.

ARTÍCULO 21. — Secuestro y ejecución en caso de muebles. Cuando el objeto de leasing fuere una cosa mueble, ante la mora del tomador en el pago del canon, el dador puede:

a) Obtener el inmediato secuestro del bien, con la sola presentación del contrato inscripto, y demostrando haber interpelado al tomador otorgándole un plazo no menor de cinco (5) días para la regularización. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. El dador puede



promover ejecución por el cobro del canon que se hubiera devengado ordinariamente hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro, la cláusula penal pactada en el contrato y sus intereses; todo ello sin perjuicio de la acción del dador por los daños y perjuicios, y la acción del tomador si correspondieren; o

b) Accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente; si así se hubiere convenido, con la sola presentación del contrato inscripto y sus accesorios. En este caso sólo procede el secuestro cuando ha vencido el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el canon íntegro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente. En el juicio ejecutivo previsto en ambos incisos, puede incluirse la ejecución contra los fiadores o garantes del tomador. El domicilio constituido será el fijado en el contrato.

CAPITULO II

Aspectos impositivos de bienes destinados al leasing

Impuesto al valor agregado

ARTÍCULO 22. — En los contratos de leasing previstos en la presente ley, que tengan como objeto bienes muebles, el hecho imponible establecido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado en 1997 y sus modificaciones), se perfeccionará en el momento de devengarse el pago o en el de la percepción, el que fuera anterior, del canon y de la opción de compra.

ARTÍCULO 23. — Modifícase la Ley del Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado en 1997 y sus modificaciones), incorporándose como inciso i) del artículo 7º del título II el siguiente texto: "El contrato de leasing que tenga por objeto inmuebles destinados a vivienda única y permanente".

ARTÍCULO 24. — En el caso de contratos de leasing sobre automóviles, la restricción para el cómputo del crédito fiscal dispuesta en el punto 1, del tercer párrafo, del inciso a), del artículo 12 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado en 1997 y sus modificaciones), sólo será de aplicación respecto de sus cánones y opciones de compra, en la medida que excedan los importes que correspondería computar con relación a automóviles cuyo costo de importación o valor de plaza fuera de veinte mil pesos (\$ 20.000) —neto del impuesto al valor agregado— al momento de la suscripción del respectivo contrato.

ARTÍCULO 25.— Facúltase al Poder Ejecutivo a extender, sujeto a la reglamentación de aplicación que deberá fijar, el régimen de financiamiento del impuesto al valor agregado, previsto en la Ley 24.402,



con el objeto de posibilitar, en forma opcional, el financiamiento del pago del referido impuesto que grave la compra o importación definitiva de bienes destinados a operaciones de leasing.

CAPITULO III

Disposiciones finales

ARTÍCULO 26. — Normas supletorias. Al contrato de leasing se le aplican subsidiariamente las reglas del contrato de locación, en cuanto sean compatibles, mientras el tomador no ha pagado la totalidad del canon y ejercido la opción, con pago de su precio. No son aplicables al leasing las disposiciones relativas a plazos mínimos y máximos de la locación de cosas ni las excluidas convencionalmente.

Ejercida la opción de compra y pagado su precio se le aplican subsidiariamente las normas del contrato de compraventa.

ARTÍCULO 27. — Derogación. Derógase el título II "Contrato de leasing" (artículos 27 a 34, ambos inclusive) de la Ley 24.441.

ARTÍCULO 28. — Vigencia. El capítulo I (artículos 1º a 21, ambos inclusive) de la presente ley se aplica a los contratos de leasing celebrados con anterioridad a su vigencia, salvo que esa aplicación conduzca a la nulidad o inoponibilidad del contrato o de una o más de sus cláusulas, en cuyo caso se aplica la ley más favorable a su validez.

Las disposiciones del capítulo II (artículos 22 a 25, ambos inclusive) de la presente ley entrarán en vigencia el día de su publicación en el Boletín Oficial y surtirán efectos para las operaciones que se realicen entre dicha fecha y la que fije el Poder Ejecutivo como plazo de finalización del régimen.

Las calificaciones, plazos y demás requisitos o condiciones del tratamiento impositivo del leasing no impiden la aplicación de esta ley a todos los demás efectos.

ARTÍCULO 29. — Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS DIEZ DIAS DEL MES DE MAYO DEL AÑO DOS MIL.

— REGISTRADA BAJO EL N° 25.248 —

RAFAEL PASCUAL. — CARLOS ALVAREZ. — Luis Flores Allende. — Mario L. Pontaquarto.



DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA EVALUACIÓN DE LA SOLICITUD DE LEASING

DOCUMENTACIÓN GENERAL

- Últimos 3 balances firmados y certificados. Para sociedades de hecho o unipersonales, manifestación de bienes.
- Flujo de Fondos, considerando la incidencia del bien a adquirir en leasing.
- Copias de estatutos sociales y actas de asamblea con designación de autoridades.
- Constancia de inscripción en la DGI, de la empresa y de los directores.
- Presentaciones de IVA y ganancias.
- Memoria de la empresa, detallando la incidencia del bien a adquirir para la actividad de la misma.

PARA EL PRODUCTOR AGROPECUARIO

Requisitos necesarios para el armado de la carpeta de solicitud y evaluación del proyecto, incluyendo en la misma, la incidencia del bien a adquirir en Leasing.

- Factura proforma del bien a adquirir.
- Completar el formulario de solicitud de Provincia Leasing.
- Adjuntar al mismo, si realiza la actividad por intermedio de una empresa, los últimos 3 balances de la empresa, firmados y certificados. Para sociedades de hecho o unipersonales, adjuntar manifestación de bienes de cada integrante.
- Manifestación de bienes personales de socios.
- Fotocopias del Estatuto Social y última Acta de Asamblea con las designaciones de las autoridades en caso que realice la actividad por intermedio de una empresa.
- Constancia ante la DGI, de la empresa y de los directores de la misma o personal como autónomo.
- Presentaciones de IVA (form. 757) del año en curso y Ganancias correspondientes al último cierre de balance.
- Realizar, de acuerdo a las planillas suministradas por Provincia Leasing, el flujo de fondos histórico de las últimas dos campañas y un flujo de fondos proyectado teniendo en cuenta el bien a adquirir en Leasing dentro de su capacidad operativa y por consiguiente en las ventas. En ambos casos realizar un detalle de la composición de los



egresos directos e ingresos directos por actividad, como así también ríndes y todo dato que componga la estructura del proyecto.

- Realizar una memoria de la empresa o actividad, contando su historia y la incidencia del bien a adquirir en leasing dentro de la misma.
- En el caso de solicitud de equipos de riego, es necesario suministrar información acerca de:
 - Sistema de riego a implementar con sus consideraciones técnicas detalladas.
 - Estudio Hidroeléctrico (estudio de suelo, calidad y caudal de agua).
 - Plan de perforaciones.
 - Análisis químico del agua (sodio de intercambio, sodio residual, RAS, conductividad eléctrica, nivel estático y dinámico del agua).
 - Cultivos a regar.
 - Caudal y superficie a regar.
 - Cálculo de rentabilidad comparada entre seco y riego para el área a regar.

PARA EL CONTRATISTA AGROPECUARIO

Requisitos necesarios para el armado de la carpeta de solicitud y evaluación del proyecto, incluyendo en la misma, la incidencia del bien a adquirir en Leasing.

- Factura proforma del bien a adquirir.
- Completar el formulario de solicitud de Provincia Leasing.
- Adjuntar al mismo, si realiza la actividad por intermedio de una empresa, los últimos 3 balances de la empresa, firmados y certificados. Para sociedades de hecho o unipersonales, presentar manifestación de bienes de cada integrante.
- Manifestación de bienes personales de socios.
- Fotocopias del Estatuto Social y última Acta de Asamblea con las designaciones de las autoridades en caso que realice la actividad por intermedio de una empresa.
- Constancia ante la DGI, de la empresa y de los directores de la misma o personal como autónomo.
- Presentaciones de IVA (form. 757) del año en curso y Ganancias correspondientes al último cierre de balance.



- Realizar una memoria de la empresa o actividad, contando su historia y la incidencia del bien a adquirir en leasing dentro de la misma.
- Fotocopias de los contratos a futuro o cartas de intención para la prestación del servicio como contratista.



GUIA DE PREGUNTAS A RELIZAR A PERSONAL DE LA EMPRESA XX

1. ¿Qué bienes financió con leasing? ¿Qué cantidad de los mismos?
Camiones, acoplados y semirremolques.
Año 2005:
5 camiones Mercedes Benz
4 acoplados Sola y Brusa
Año 2007:
15 camiones Mercedes Benz
5 acoplados Guajardo y Linares
4 semirremolques Bonano
6 acoplados Ombú
2. ¿Qué tipo de leasing utilizó?
Leasing financiero, es decir mediante una entidad financiera.
En el año 2005 fueron financiados 100% a 36 meses.
En el año 2007 se hizo una entrega inicial y a 48 meses de plazo.
3. ¿Cómo conoció esta herramienta? ¿Lo asesoraron? ¿Quién?
La conocí a través de un contador amigo. Él me asesoró, además de bancos y proveedores
4. ¿Mediante qué dador realizó el contrato?
Banco Francés, Banco Patagonia, Banco Río y el Macro.
5. ¿Qué le atrajo fundamentalmente del leasing?
Sus beneficios impositivos. Y principalmente, en ese momento la posibilidad de emprender una nueva actividad con un costo financiero relativamente bajo.
6. Si es posible que revelar datos internos, ¿Cuál fue el monto total de la operación?
Año 2005: \$850.000
Año 2007: \$3.400.000
7. ¿Cuál es el canon que paga?
Los del 2005 están cancelados, era un poco más de \$19.000.
8. ¿Ha realizado leasing más de una vez? En caso de ser sí, ¿Con qué tipos de bienes?
Sí, camiones, acoplados y semirremolques.
9. En caso de ser no: ¿Volvería a tener en cuenta esta herramienta?



Sí, siempre y cuando el costo financiero esté acorde a la tasa de retorno que tenga la inversión.

10. ¿Qué le encuentra de positivo a la herramienta? ¿Y negativo?

Positivo: el beneficio impositivo y el monto al que se puede acceder con un bajo capital.

Negativo: la falta de experiencia por parte de los bancos para brindar una buena atención al tomador (recuerda que el banco es el titular del bien y por la actividad de la sociedad debían realizarse muchas habilitaciones e inscripciones y siempre dependían de documentación que debía ser entregada por el banco, enviada desde buenos aires). Otro aspecto que considero negativo es no poder elegir el seguro.



MERCEDES BENZ

MODELO L 1624

El L 1624 con distancia entre ejes de 4.500 y 5.100 mm es la solución rentable y eficiente para el transporte de carga en cortas y medias distancias. Está equipado con motor OM 906 LA de 6 cilindros en línea, electrónico, el cual brinda excelente desempeño con óptimo consumo de combustible y menor necesidad de mantenimiento.

Su excepcional tren de fuerza, caja de cambios Mercedes-Benz de 6 marchas y eje trasero de dos velocidades, se adapta a las más diversas aplicaciones. Cabina convencional estándar o dormitorio con gran espacio interior y amplia visibilidad. La cabina estándar tiene asiento del conductor con suspensión hidráulica y asiento de acompañante doble. En la cabina dormitorio, tanto el asiento del conductor como el del acompañante, son con suspensión neumática. La comodidad y seguridad del conductor están aseguradas. Estas ventajas asociadas a la calidad, garantía y asistencia ofrecidas por la marca Mercedes-Benz transforman al L 1624 en una excelente respuesta para el transporte de hacienda, carga general con camión y acoplado y cargas generales, contenedores, hacienda, con semirremolque; adaptándose al uso para cajas volcadoras, volquetes, para uso comunal.

Tabla 12: Características modelo L1624/45.

L 1624/45	Cabina simple / Cabina dormitorio (en mm)
Distancia entre ejes	4.500
Largo total	6.990 / 7.120
Ancho	2.435 / 2.490
Altura cargado	2.706 / 2.862
Altura descargado	2.767 / 2.923
Trocha – eje delantero	1.969
Trocha – eje trasero	1.822
Voladizo delantero	1.332 / 1.462
Voladizo trasero	1.100
Despeje delantero	277
Despeje trasero	227
Diámetro de giro del vehículo (m)	17.5
Distancia eje delantero pared trasera de la cabina	1.329 / 1.973
Ángulo de entrada	21°
Ángulo de salida	37°
Centro de gravedad para la aplic.de carga y carrocería	885 ± 50
Altura chasis al suelo: cargado	953
Altura chasis al suelo: descargado	1.092
Altura techo de la cabina al chasis	1.825 / 1.981

Fuente: www.mercedes-benz.com.ar

Tabla 13: Características modelo L1624/51.

L 1624/51	Cabina simple / Cabina dormitorio (en mm)
Distancia entre ejes	5.170
Largo total	8.667 / 8.797
Ancho	2.435 / 2.490
Altura cargado	2.706 / 2.862
Altura descargado	2.767 / 2.923
Trocha – eje delantero	1.969
Trocha – eje trasero	1.822
Voladizo delantero	1.332 / 1.462
Voladizo trasero	2.100
Despeje delantero	277
Despeje trasero	227
Diámetro de giro del vehículo (m)	19.5
Distancia eje delantero pared trasera de la cabina	1.329 / 1.973
Ángulo de entrada	21°
Ángulo de salida	20°
Centro de gravedad para la aplic.de carga y carrocería	1000 ± 50
Altura chasis al suelo: cargado	953
Altura chasis al suelo: descargado	1.092
Altura techo de la cabina al chasis	1.825 / 1.981

Fuente: www.mercedes-benz.com.ar



MODELO LS/L 1634

Ideal para trabajar con semi-remolque de tres ejes.

El camión pesado LS/L-1634 es una eficiente, económica y rentable solución de Mercedes-Benz para el transporte de medianas y largas distancias por carreteras. Tiene capacidad de 17,3t de PBV (Peso Bruto Vehicular), 45t de CMT (Capacidad Máxima de Tracción) y 66t para uso fuera de ruta.

El motor con gerenciamiento electrónico OM 457 LA III turbocooler desarrolla 340 cv a 1.900/min y tiene par motor de 148 mkgf a 1.100/min.,

generando muy buen desempeño y rentabilidad al transportista. Además, cumple con las normas de emisiones gaseosas Euro III.

LS/L-1634 es ideal para trabajar con semi-remolque de tres ejes para: furgón frigorífico, combustibles, furgón y plataforma para cargas generales, carga container, transporte de granos y de automóviles, productos químicos o GLP, y demás aplicaciones.

Los vehículos vienen equipados de serie con sistema de freno motor Top Brake y bloqueo de diferencial.

Tabla 14: Características modelo L1634/34.

L 1634/45	Solo Cabina Dormitorio
Distancia entre ejes	4.500
Largo total	7.074
Ancho eje trasero	2.460
Altura cargado	2.908
Altura descargado	2.931
Trocha (eje delantero)	1.969
Trocha (eje trasero)	1.842
Voladizo delantero	1.472
Voladizo trasero	1.100
Diámetro de giro del vehículo (m)	17,6
Ángulo de entrada (cargado)	16° 04
Ángulo de salida (cargado)	35° 17
Distancia eje delantero/trasero de la cabina	1.973
Altura techo bajo de la cabina/chasis	1.972
Distancia del centro de la 5ª rueda/eje trasero	575
Altura de la 5ª rueda hasta el suelo: cargado	1.304
Altura de la 5ª rueda hasta el suelo: descargado	1.377

Fuente: www.mercedes-benz.com.ar





FACTURA PROFORMA

SOLA Y BRUSA
 SOCIEDAD ANONIMA

ACOPLADOS - SEMIRREMOLQUES - RURALES
 ADM Y FAB. RUTA PROV. N° 6 - KM 57 Tel./Fax (0342) 4930141 L. Rox
 S3309VAAA - FRANCK - SANTA FE - ARGENTINA
 I.V.A. RESPONSABLE INSCRIPTO

X
 DOCUMENTO NO VALIDO
 COMO FACTURA



FACTURA PRO-FORMA 0001-00000055

FECHA: 17/05/2005
 C.U.I.T.: 30-50610379-0
 INC.BRUTOS C.M. N° 921-740661-7
 D.R.I. N° 55

Sr.:
 Zona Rural
 2435 - LA TORDILLA (Córdoba)

Condición de IVA Responsable Inscripto. CUIT
 Condiciones de Venta: PRO - FORMA

CANTIDAD	CONCEPTO	TOTAL
1	(UNA) Carrocería nueva, marca SOLA Y BRUSA, Industria Argentina, de 5,35 metros de largo por 2,60 metros de ancho, piso de chapa semillado, con carrozado metálico todo puertas de 1,60 metros de alto, cuatro bocas de descarga, cadenas interiores, arcos para carpa, cajón para herramientas, tanque para agua, instalación para luces, incluyendo enganche trasero de chasis camión y paragolpes, pintada totalmente.	12.412,00
1	(UN) Acoplado nuevo, marca SOLA Y BRUSA, Industria Argentina, de tres ejes tubulares redondos de 5' con mazas disco montadas sobre rodamientos gemelos en baño de aceite, uno de los ejes con sistema de levante hidroneumático, frenos de 8' en los tres ejes // con bloqueo Spring Brake, trece ruedas disco de las medidas 8.25 x 22.5 para cubiertas sin cámaras, de 9,30 metros de largo por 2,60 metros de ancho, con carrocería metálica todo puertas de 1,80 metros de alto, piso de chapa semillado, seis bocas de descarga, / cadenas interiores, arcos para carpa, cajón para herramientas, porta auxilios doble, ins- / talación para luces y paragolpes reglamentario, pintado totalmente, sin cubiertas.	48.688,00

EL ORIGEN DEL BIEN CONSIGNADO EN LA PRESENTE FACTURA PROFORMA, RESPONDE AL REQUISITO DE ORIGEN NACIONAL, EN VIRTUD DE LO DISPUESTO EN LA RESOLUCION 94/2004 art. N° 5 DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL.

EL IMPORTE CONSIGNADO COMO IVA 10,50 % NO GENERA CREDITO FISCAL, SOLO LO HARA DE CONCRETARSE LA OPERACION DESCRIPTA, MEDIANTE EMISION DE FACTURA CONFORME RG 3419 DGI.

SUBTOTAL 61.100,00
 IVA 10,50% 6.416,00
TOTAL 67.516,00

Son pesos: SESENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS DIECISEIS,-----

[Handwritten signatures and stamps]



ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC)

Octubre 2005 – Diciembre 2010

Fuente: INDEC

Tabla 15: IPC

año	mes	Nivel general	año	mes	Nivel general
2005	10	79,3190	2008	6	101,20
2005	11	80,2759	2008	7	101,57
2005	12	81,1696	2008	8	102,05
2006	1	82,2052	2008	9	102,57
2006	2	82,5310	2008	10	103,01
2006	3	83,5258	2008	11	103,36
2006	4	84,3381	2008	12	103,71
2006	5	84,7328	2009	1	104,26
2006	6	85,1431	2009	2	104,71
2006	7	85,6685	2009	3	105,38
2006	8	86,1504	2009	4	105,73
2006	9	86,9252	2009	5	106,08
2006	10	87,6692	2009	6	106,53
2006	11	88,2896	2009	7	107,19
2006	12	89,1559	2009	8	108,08
2007	1	90,1761	2009	9	108,88
2007	2	90,4483	2009	10	109,75
2007	3	91,1415	2009	11	110,66
2007	4	91,8198	2009	12	111,69
2007	5	92,2031	2010	1	112,85
2007	6	92,6105	2010	2	114,26
2007	7	93,0702	2010	3	115,56
2007	8	93,6166	2010	4	116,52
2007	9	94,3669	2010	5	117,39
2007	10	95,0112	2010	6	118,25
2007	11	95,8219	2010	7	119,20
2007	12	96,7107	2010	8	120,08
2008	1	97,6110	2010	9	120,95
2008	2	98,0667	2010	10	121,97
2008	3	99,1763	2010	11	122,86
2008	4	100,00	2010	12	123,89
2008	5	100,56			



REQUISITOS PARA SOLICITAR PRÉSTAMO EN EL BNA

- **BALANCES:** tres últimos Balances Generales (original y copia), suscriptos por directivos con facultades suficientes y Contador Público, con informe de auditor Externo y certificación del Consejo Profesional.
- **CONTRATO SOCIAL/ESTATUTO:** presentar original y copia para cotejar o copia certificada por Escribano. Respectiva Inscripción en el registro Público.
- **ACTAS DE ASAMBLEA:** aprobatoria de los Balances generales con “distribución de utilidades”. Presentar copia certificada por Escribano o acompañar Libro de Actas para cotejar. Respectiva Inscripción en el registro Público.
- **ACTAS DE DIRECTORIO:** con distribución de cargos. Presentar copia certificada por Escribano o acompañar Libro de Actas para cotejar. Respectiva Inscripción en el registro Público.
- **ACTAS CON MODIFICACIONES DEL CONTRATO SOCIAL/ ESTATUTO:** de corresponder, copia certificada por Escribano o acompañar Libro de Actas para cotejar. Respectiva Inscripción en el registro Público.
- **COMPUSIÓN SOCIETARIA:** nota con membrete de la firma indicando la composición societaria.
- **LIBRO DE ASISTENCIA A ASAMBLEA (S.A.):** presentar copia certificada por Escribano o acompañar Libro de Accionistas para cotejar.
- **HABILITACIÓN MUNICIPAL:** presentar copia.
- **REGISTRO INDUSTRIAL DE LA NACIÓN:** de corresponder, fotocopia del talón de inscripción.
- **CUESTIONARIO:** Breve síntesis de la empresa. Formulario provisto por el Banco.
- **NOMINA DEL PERSONAL:** nota con membrete de la firma detallando empleados en relación de dependencia.
- **CUERPO PROFESIONAL:** nota con membrete de la firma detallando profesionales asesores.
- **TÍTULOS:** originales y fotocopias de títulos de propiedad de inmuebles y vehículos de la sociedad.
- **FORM. CM05:** Ingresos Brutos, copia de presentación del último ejercicio.
- **FORM. 731 (IVA):** fotocopia de las doce últimas presentaciones y comprobantes de pago. Anexando la última hoja con los talones gravados del Libro IVA ventas y compras del correspondiente mes.
- **FORM. 713 (IMPUESTO A LAS GANANCIAS):** fotocopia de tres últimas presentaciones y comprobantes de pago. Anexar las correspondientes hojas de trabajo.
- **FORM. 715 (GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA):** fotocopia de última presentación y comprobantes de pago.
- **FORM. 931 (S.U.S.S.):** fotocopia doce últimas presentaciones y comprobantes de pago.



- FORM. 711 (IMPUESTO A LAS GANANCIAS): fotocopia última presentación y comprobante de pago, de los socios/tenedores del paquete accionario.
- MANIFESTACIÓN DE BIENES: actual, de los socios/tenedores del paquete accionario, presentando originales y fotocopia de los títulos de inmuebles y vehículos declarados. Formulario provisto por el Banco.
- DOCUMENTO DE IDENTIDAD: fotocopia de primera (1ra.), segunda (2da.) hoja y la del último domicilio, de los socios/tenedores del paquete accionario.
- DATOS FILIATORIOS (Socios/tenedores del paquete accionario): presentar nota con los siguientes datos: Estado Civil – Actividad – Profesión – Domicilio Particular y Comercial (calle, n°, piso, dpto., localidad, código postal, teléfono, fax, e-mail), y fotocopia de un impuesto o servicio.



REQUISITOS A CUMPLIR PARA SOLICITAR LEASING EN MBF

- Solicitud de crédito completa y firmada por titular y Concesionario.
- Reseña histórica.
- Referencias:
 - Principales proveedores (con número de teléfono)
 - Bancos (con número de teléfono)
 - Principales clientes (con número de teléfono).

- Constancia Única de Identidad Tributaria – CUIT.
- Fotocopia del último pago previsional o libre deuda previsional.
- Fotocopia del estatuto o Contrato Social y sus modificaciones.
- Actas de Asamblea y Directorio o de reunión de Socios, donde conste la elección de autoridades y la aprobación de los estados contables. Poderes Vigentes.
- Últimos dos estados contables auditados y certificados por CPCE.
- Detalle actualizado de deudas comerciales, bancarias e impositivas.
- Detalle de ventas posteriores al último juego de estados contables presentado.
- Fotocopia de las últimas dos (2) DDJJ del impuesto a las ganancias y de sus talones de pago.
- Fotocopia de las últimas seis (6) DDJJ mensuales de IVA o Ingresos Brutos.
- DDJJ de IIBB.
- **Para montos mayores a \$750.000:**
 - Flujo de fondos; 3 meses históricos y 12 meses proyectados, con aclaración de criterios utilizados.
 - DDJJ de titulares de endeudamiento con el exterior.
 - Últimos tres estados contables auditados y certificados por CPCE.



NOTICIA CLARÍN JUNIO 2010

2 | LO QUE VIENE | IECO | DOMINGO 13 DE JUNIO DE 2010

ENAGENDA			APUNTES
<p>1 SEMINARIO Movilidad y comunicación</p> <p>Prince&Cook organiza la tercera edición del seminario "Movilidad corporativa & Comunicaciones unificadas", una tendencia estratégica para incrementar la competitividad empresarial. Informes e inscripción: edu@princecook.com</p>	<p>2 FERIA EN TOKIO Empresas de moda</p> <p>El Ministerio de Desarrollo porteño junto a la Cancillería convoca a empresas productoras de artículos de moda de alto valor agregado para participar en el stand argentino en la Feria Rooms de Tokio. Inscripción: feria-rooms@mrecic.gov.ar</p>	<p>3 CURSOS Capacitación en ABA</p> <p>La Escuela de Capacitación de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) informó sobre sus cursos para junio. Entre ellos, "Nuevo marco regulatorio para el pago de importaciones de bienes". Informes: 4394-1836, int. 48.</p>	<p>4 CAPACITACION Conflictos internos</p> <p>El Instituto Pyme del Banco Ciudad convoca a su curso "Resolución de conflictos internos. La importancia estratégica de los recursos humanos", en el marco del programa de gestión y desarrollo de pymes. Informes: 4932-3592/1028.</p>

El leasing mira a la gente

El alquiler con opción a compra —leasing— todavía no despegó en el país a pesar de la buena legislación. Lo usan las pymes, pero el gran mercado, como sucede en Brasil, son los individuos.

Oscar Martínez
omartinez@clarin.com

La causa principal para explicar la falta de desarrollo del leasing en el país es que no entró en el mercado masivo de individuos", sostiene Pablo Borakievich, flamante presidente de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA).

El leasing, o sea el alquiler con opción a compra, es un instrumento con una gran difusión en todo el mundo. Permite el uso y el goce de los bienes, sin tener la propiedad de los mismos. El tomador del contrato consigue el bien que necesita (puede ser desde un inmueble a una computadora) a cambio de pagar un canon; al finalizar el contrato puede optar por quedarse con la propiedad del bien pagando el "valor residual" o, en su defecto, renovar el mismo tipo de bien que tenía u otro diferente.

En la Argentina, el leasing está regulado por la Ley 25248, promulgada en 2000. "La ley es buena, competitiva y defiende correctamente los derechos del dador y del comprador. Claro que faltan actualizar algunos valores, ya que fue votada con el 1 a 1 y para darle vuelo al negocio sería bueno darle algún beneficio impositivo al segmento de los individuos", asegura Borakievich que, además, es el gerente de leasing del BBVA-Banco



Lejos del techo. Para Borakievich, el leasing tiene mucho para crecer en el país.

Francés. Claro que al decir leasing para individuos, lo que se dice básicamente "autos".

Aunque "los individuos" es la gran meta, no es el único mercado al que no llegan. "Tampoco podemos entrar mucho en el mercado corporativo, pero en este caso no es tan determinante para el crecimiento del producto como son los individuos", aclaró el especialista.

Casi de memoria recita cifras para avalar su análisis: "En Brasil, por ejemplo, en 2009 el leasing facturó unos US\$ 43.000 millones y de este total, US\$ 26.000 fueron

de individuos". Mientras tanto, en la Argentina, ese mismo año se firmaron contratos por \$ 2.000 millones que podrían llegar a los \$ 4.000 este año. "El sistema tiene un campo enorme para seguir creciendo. Creemos que uno de los déficits es la falta de oferta para las personas. Más allá de alguna cuestión de idiosincrasia que tiene que ver con la propiedad del auto, hay un claro déficit de oferta", dice.

Propuestas hubo. Hace unos meses, se presentó un proyecto conjunto entre las terminales de ADEFA, los concesionarios de ACARA

y los miembros de ALA para impulsar el leasing de individuos con algunas ventajas impositivas. "Si, el proyecto fue presentado, pero no tenemos respuestas todavía", reconoció, a regañadientes, Borakievich.

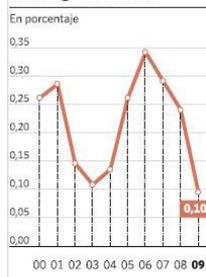
Llamativamente, los que mejor aprovechan el sistema son las pymes. "El año pasado, el 72% de los contratos fueron de pymes y este año ya estamos en el 85% del total. Y del total, el 52% de los contratos es para material de transporte".

Explica que "la industria del agro fue la primera en aprovechar el sistema después de la crisis. También es interesante el número en maquinaria de construcción y, por supuesto, todo lo que se refiera a transporte, que es el corazón del negocio".

¿Por qué hay tan poco leasing en bienes de capital o maquinaria?, preguntó iEco.

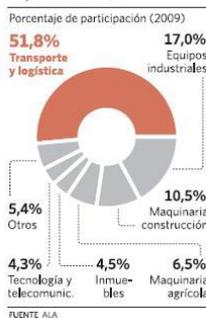
Creo que tiene que ver, en realidad, con la falta de políticas de incentivos a créditos de largo plazo. Esto, sumado a ciertos factores de imprevisibilidad en la economía local, hace que sea difícil crecer en ese rubro que, además, tiene instrumentos específicos para financiarse. Algo parecido sucede con los inmuebles: excepto en casos puntuales, como pueden ser oficinas o depósitos, hay otros mecanismos más sencillos o conocidos, como son las hipotecas.

Leasing sobre PBI



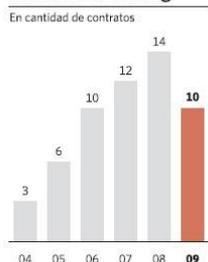
ESTIMACIONES PRELIMINARES
FUENTE: RESEARCH BBVA BANCO FRANCÉS SOBRE DATOS DE CUENTAS NACIONALES

Tipo de bienes



FUENTE: ALA

Evolución de nuevos contratos de leasing



EXCLUYE COMPAÑÍAS NO BANCARIAS
FUENTE: ASOCIACIÓN DE LEASING DE ARGENTINA

Nuevos contratos de leasing



* EN EL TOTAL DE LA GENERACION ANUAL
FUENTE: ASOCIACIÓN DE LEASING DE ARGENTINA

Escrituras de compraventa



FUENTE: COLEGIO DE ESCRIBANOS CABA E INDEC

ESCRITURAS PORTEÑAS

Según el relevamiento mensual del Colegio de Escribanos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en abril se realizaron 4.802 operaciones de compra-venta de inmuebles, por un monto total de \$ 1.615,6 millones. Esto equivale a un valor promedio de las operaciones de \$ 336.440 y US\$ 86.801, al tipo de cambio promedio de \$ 3.876 por dólar. Respecto al año pasado, representan subas de 29,2% en los actos y de 55,8% en los importes. El 58% de las operaciones se concentró en el segmento de las unidades de hasta unos US\$ 65.000, es decir unidades de hasta dos ambientes grandes o tres de reducidas dimensiones ubicados en barrios alejados del centro de la Ciudad. Respecto de 2009, "hay una clara disminución de las operaciones de montos reducidos, y un desplazamiento hacia la tercera y cuarta franja (por encima de los \$ 250.000 o su equivalente en dólares)", dice el informe.

BAJAN LAS MATERIAS PRIMAS

"En mayo de 2010, el Índice de Precios de las Materias Primas (IPMP) disminuyó 2,1% respecto de abril, explicado por la baja en los precios de todos los componentes a excepción del maíz, los pellets de soja y el acero", sostiene un informe del BCRA. En mayo "se destacaron las caídas en el precio del petróleo (-10,2%), cobre (-11,7%), aluminio (-11,9%), aceite



de soja (-4,3%), en el trigo (-5,9%) y en el precio de la carne bovina (-3,1%)". En cambio, subieron el maíz (4%), los pellets de soja (2,6%) y el acero (5,6%). En los últimos doce meses, "el IPMP decreció 6,7%", impulsado, sobre todo, "por la caída en el precio de la soja y sus derivados".

NOTA PRENSA ECONÓMICA

35^{Edición}
Aniversario

FINANZAS

PABLO BORAKIEVICH • Presidente de la Asociación de Leasing de Argentina

UN BUEN AÑO PARA EL LEASING

Se financiará mediante leasing el triple del año pasado, cuando el monto había sido reducido. El uso del instrumento financiero todavía es incipiente en el país. Las pymes son las principales tomadoras.



leasing ronda el 3% de la inversión total en equipos durables. Es decir que todavía es marginal, pero muestra una dinámica de desarrollo muy interesante”.

“En el promedio de los últimos tres años el leasing ronda el 3% de la inversión total en equipos durables. Es incipiente, pero la tendencia es buena”.

LOS RUBROS FINANCIADOS

El presente es un muy buen año para el leasing. “Vamos a pasar de ese 1,39% del año pasado a bastante más del 3%, porque la industria del leasing va a estar cerrando el año con más de 3.000 millones de pesos en financiación de equipos, o sea cercano al triple de lo que se hizo el año pasado. Pero la inversión total no va a crecer en la misma medida, por lo cual el incremento porcentual va a ser significativo para el leasing. En el primer trimestre ya tenemos más de 1.000 millones de pesos financiados con leasing, con lo cual ya estamos casi igualando el total del año pasado”.

En cuanto a los rubros financiados con leasing, vemos que Transporte y Logística absorbe un 52% del total: ahí entran todos los rodados, los camiones, los autoelevadores. “Se nota un correlato con el boom que se está verificando en la venta de automotores”. El rubro que le sigue es el de Equipos Industriales, que ya está en el 17%; esto es algo alentador, porque refleja la inversión en maquinaria.

Si bien decimos que el leasing es un instrumento nuevo en la Argentina, en realidad viene funcionando desde hace muchos años y se rige por una ley que se sancionó en el año 2000, que es la 25.248”, informa Pablo Borakievich, presidente de la Asociación de Leasing de Argentina. Es decir que el instrumento, en el medio local, ya tiene diez años de recorrido con una legislación moderna. “Esta es una situación de privilegio, porque hay países de la región que han desarrollado más esta herramienta financiera pero no cuentan con el soporte legal que tiene la Argentina”, precisa Borakievich, quien es también gerente de Leasing de BBVA Banco Francés. Y contar con una buena ley de leasing es importante, “porque protege a to-

das las partes intervinientes: al dador, que es quien otorga los leases, pero también al tomador”.

Por supuesto se puede potenciar mucho más todavía el efecto de la ley, “incorporándole algunos aditamentos, como por ejemplo el beneficio fiscal a determinadas áreas o segmentos donde se quiere impulsar el leasing. Pero de todos modos, el marco legal es muy bueno”.

La industria del leasing es todavía incipiente en la Argentina. Según el presidente de ALA, “cuando la comparamos con la inversión total en equipos durables vemos que en el año 2001 el leasing llegó a tener el 6% y en 2009 terminamos en el 1,39%, en un año realmente muy malo para el leasing. Pero en el promedio de los últimos tres años el

35
Edición
Aniversario

FINANZAS

Luego está la Maquinaria Agrícola y de Construcción, que tienen el 8,5% del total cada una. Después viene Tecnología y Telecomunicaciones (equipos informáticos, centrales telefónicas, algo de software) que está alrededor del 4%, y después aparecen rubros más atomizados, entre los cuales está Inmuebles.

“El leasing es un buen termómetro para identificar el pulso de la actividad y cuáles son las expectativas a futuro. Y hoy parecen ser muy buenas –afirma Borakievich-. Se da una combinación positiva, en la que la oferta, los dadores, bancos y compañías que otorgan leasing, están dándole un impulso a la industria con muy buenas condiciones para este instrumento.

“En los próximos tres años el leasing crecerá fuerte, con un incremento porcentual mayor de los sectores corporativo y de individuos”.

Es una apuesta a futuro, poniendo capitales a disposición y tasas implícitas para los contratos de leasing que en muchos casos son negativas respecto a la inflación. Por su parte el empresario tiene necesidad de invertir para ampliar la capacidad productiva. Y hay una demanda reprimida porque durante 2009 hubo un nivel de inversión muy bajo”.

ASIGNATURAS PENDIENTES

Alrededor del 90% de la financiación con leasing se destina a las pymes. “Esto es muy bueno por la significación económica y social de este sector –destaca el ejecutivo-. Pero a la vez el hecho que el instrumento esté poco desarrollado en el país se debe en parte a que aún no abarca todos los segmentos de la economía. La asignatura pendiente del leasing es llegar también al sector de arriba –las empresas más grandes- y al sector de abajo –los individuos-. En esto último sería sinónimo de automóviles. En los próximos años el leasing se seguirá desarrollando en la franja

LAS VENTAJAS DEL LEASING

El leasing reporta ventajas tanto financieras como impositivas. Por un lado permite una amortización acelerada de los bienes en un plazo menor al que tendría si se adquirieran con capital propio o con otro tipo de financiación. Por otra parte, el IVA lo toma en principio el dador y el tomador lo va pagando con los cánones a lo largo del contrato, con lo cual logra un mejor manejo con los créditos y débitos fiscales, respecto a una incorporación con capital propio.

Además el leasing no tributa Ganancia Mínima Presunta, que es otra ventaja fiscal.

Por otro lado el empresario accede a una financiación de mediano y largo plazo, que puede llegar en una maquinaria a cinco años y en un inmueble –pese a que hay pocas operaciones de este rubro- a diez años de plazo.

Por otro lado, mediante leasing se puede financiar hasta el 100% del valor de la maquinaria y en todos los casos es un porcentaje muy importante del costo del bien financiado. “Estos beneficios en conjunto hacen que el equipo o la máquina incorporada se repague y genere ganancias por sobre el costo del canon o cuota mensual del leasing, lo que hace muy conveniente a esta herramienta”.

del medio, o sea las pymes, pero de a poco se irá extendiendo a los otros segmentos señalados”.

En Brasil por ejemplo, los montos financiados son muchísimo más grandes, no sólo porque la economía tiene mayor tamaño, sino porque del total de inversión a través de leasing el 80% es compra de vehículos para personas físicas. El otro 20% son equipos y cualquier otro bien, para empresas.

En Chile el leasing está dirigido a empresas pero un gran porcentaje va a financiar inmuebles, porque utilizan una moneda específica, las UF, que tienen ajuste por inflación, que aquí no se puede dar. Esto hace que haya mucha más oferta.

MEDIDAS NECESARIAS

“Desde la Asociación de Leasing –postula Borakievich- creemos que para continuar con el desarrollo y fortalecimiento de la herramienta, una alternativa es que en todos los regímenes de financiación impulsados por el gobierno se incluya al leasing, como por ejemplo los de tasa subsidiada. Y para potenciar a la industria en el segmento de individuos habría que ver algún esquema de incentivo fiscal que impacte por ejemplo en el impuesto a las ganancias”.

También propone revisar el plazo mínimo que se exige para tener beneficios impositivos en determinado tipo de bienes, como por ejem-

plo en inmuebles, donde ese plazo tiene que ser de diez años y hay pocos dadores en condiciones de otorgar ese plazo de financiación en el segmento de empresas. “Si el plazo mínimo se redujera a cinco años por ejemplo, habría mucha más oferta y dinamización de las compras de oficinas y locales comerciales especialmente”.

“En Brasil, del total de inversión a través de leasing el 80% es compra de vehículos para personas físicas”.

Y finalmente, considera necesaria “una mayor comprensión de las particularidades de este instrumento por parte del sector público, en especial en municipalidades, por ejemplo en lo referente al pago de multas u otorgamiento de patentes, que en el caso de algunos dadores los tienen por miles y es una sobrecarga administrativa”.

“Para los próximos tres años –anticipa Borakievich- veo una industria del leasing creciendo fuertemente, todavía enfocada principalmente en las empresas pymes, pero con un incremento porcentual mayor de los otros dos sectores, el corporativo y el de individuos, que puede dar lugar a grandes volúmenes de financiamiento”. ■



Formulario descriptivo del Trabajo Final de Graduación

Identificación del Autor

Apellido y nombre del autor:	Trombotto, Fabrina Noelia
E-mail:	fabri312@hotmail.com
Título de grado que obtiene:	Contador Público

Identificación del Trabajo Final de Graduación

Título del TFG en español	Leasing. Como opción de financiamiento para pymes en la Provincia de Córdoba.
Título del TFG en inglés	Leasing. As a funding option for SMEs in the Province of Córdoba.
Integrantes de la CAE	Anahí Martínez – Julio Tortone
Fecha de último coloquio con la CAE	23/05/2011
Versión digital del TFG: contenido y tipo de archivo en el que fue guardado	Contenido: Leasing. Como opción de financiamiento para pymes en la Provincia de Córdoba. Tipo de archivo: PDF

Autorización de publicación en formato electrónico

Autorizo por la presente, a la Biblioteca de la Universidad Empresarial Siglo 21 a publicar la versión electrónica de mi tesis. (marcar con una cruz lo que corresponda).

Publicación electrónica:

Después de..... mes(es)

Firma del alumno