

Universidad de La Matanza



UNLaM

Especialización en Administración Bancaria

Trabajo Integrador Final

Leasing Financiero

Aplicación de beneficios impositivos para Personas
Físicas

Docente: Dr. Nelson Roca

Alumno: Lic. Santiago Pipino

Año: 2009

Índice *in Ejecutivo*

Resumen Ejecutivo.....	2
Introducción.....	3
Justificación de la relevancia del estudio.....	4
Marco de referencia conceptual.....	5
Objetivos generales.....	6
Objetivos específicos.....	6
Formación de la hipótesis.....	7
Relevamiento – Determinación de Variables de estudio.....	8
Análisis de Resultados.....	13
Conclusión.....	19
Bibliografía.....	21
ANEXO I – Decreto Nº 1352/2005.....	22

Resumen Ejecutivo

Leasing Financiero

El leasing financiero presenta beneficios impositivos a todas aquellas empresas tomadores de dicho instrumento.

El presente trabajo tiene por finalidad investigar cuáles son los principales beneficios impositivos e identificar cuáles serán los impactos más importantes en la economía nacional si los mismos también se pudieran aplicar a las personas físicas en relación de dependencia.

Durante el desarrollo del presente trabajo se realiza una recopilación de información con el objetivo de analizar, describir y proyectar cuál será el impacto en la economía nacional que generará esta medida, que abarca desde el aumento en el Producto Bruto Interno (PBI) del país, el aumento de la actividad bancaria y la generación de mayor empleo, entre los principales.

Finalmente se obtendrá una estimación de cuál será la incidencia en las arcas del estado nacional, a través de la estimación de un flujo de fondos y posterior cálculo del VAN producto de la compensación entre la baja en la recaudación del impuesto a las ganancias y el aumento en la recaudación del impuesto al valor agregado, este último en función de la mayor venta de automóviles.

Durante toda la vida del contrato de leasing financiero el arrendatario mantiene la titularidad del bien, por lo tanto, durante el contrato, cualquier beneficio que pueda surgir de la actividad económica del bien financiado (el uso) en los deterioros y la depreciación del bien.

El arrendatario financiará el bien en caso de concurso de acreedores, como propietario del bien, para recuperar el bien.

Esta figura se encuentra regulada en la Ley de Leasing Financiero (Ley 24.441) y en el artículo 17 de la Ley de Impuesto a las Ganancias (Ley 20.630) impositivos.

Introducción

Leasing es una palabra de origen inglés que se puede traducir como "alquiler con opción a compra". Hace muchos años que existe esta figura, aunque durante mucho tiempo se han generado dudas sobre su tratamiento impositivo, debido a que prácticamente no existía norma alguna que la regulara.

El leasing es un contrato de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles donde, el arrendador (sociedad de Leasing), adquiere un bien para ceder su uso y disfrute, durante un plazo de tiempo determinado contractualmente (normalmente coincide con la vida útil del bien) a un tercero, denominado arrendatario o usuario. El arrendatario a cambio está obligado como contraprestación, a pagar una cantidad periódica y suficiente para amortizar el valor de adquisición del bien y los gastos aplicables

Es una opción para las empresas que no cuentan con el capital de inversión necesario para adquirir un activo fijo que represente una fuerte inversión de dinero utilizándolo como un mecanismo de financiamiento alternativo e innovador frente a un simple crédito bancario ya que en éste está inmersa la ventaja de la cesión de uso.

Características.

Una vez finalizado el contrato, el arrendatario tiene dos opciones;

- Ejercer la opción de compra del bien por el valor residual (diferencia entre el precio de adquisición inicial que tuvo el arrendador más los gastos e intereses, y las cantidades abonadas por el arrendatario).
- No ejercer la opción de compra y por tanto devolver el bien al Arrendador.

No puede calificarse como un contrato de arrendamiento o una variedad del arrendamiento, ya que la función del contrato mercantil de leasing no es tanto ceder el uso de un bien (mueble o inmueble), sino financiar la posibilidad de explotarlo o disfrutarlo, como una alternativa al préstamo de dinero o a otros contratos de financiación.

Durante toda la vida del contrato, la entidad de leasing (arrendador financiero) mantiene la titularidad sobre el bien objeto del contrato, aunque no responde de los vicios que pueda aquejar al bien, es el arrendatario financiero (el usuario), quien corre con los deterioros y la pérdida del referido bien.

Si el arrendatario financiero fuere declarado en concurso de acreedores, la entidad de leasing, como propietaria del bien, puede recuperar el bien.

Actualmente esta figura se encuentra enmarcada en la ley 25.248, que complementa y modifica a la ley 24.441 y en el decreto 1038/00 donde se estableció por su parte el tratamiento impositivo.

Este tratamiento impositivo presenta beneficios a las personas jurídicas y a las personas físicas inscriptas como autónomos ¹ en Impuesto a las Ganancias (IG), Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP) y en menor medida al resto de las personas físicas en el Impuesto a los Bienes Personales (IBP)

Justificación de la relevancia del estudio

La crisis de diciembre de 2001 en Argentina fue una crisis financiera generada por la restricción a la extracción de dinero en efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorro depositados en los bancos denominada "Corralito", afectando negativamente el vínculo existente entre los bancos y sus clientes.

Durante los años posteriores a la crisis, a medida que el país se iba recuperando económicamente, este vínculo entre cliente / banco fue mejorando, reflejándose en el aumento de la actividad bancaria, pero aún no se lograron los niveles previos a la crisis.

El presente trabajo tratara de plantear una propuesta de manera de contribuir a que se aumente la actividad bancaria, acercando a la sociedad al banco, tentado por una buena financiación y ventajas impositivas.

En el caso de las PYMEs, en el año 2005 y durante los años siguientes, se observa una recuperación de la actividad bancaria, pero aún no se lograron los niveles previos a la crisis.

Vemos que las personas físicas (autónomos) no están inscriptas en el Impuesto a los Bienes Personales (IBP) y por lo tanto no pagan el impuesto (j) del art. 86 de la Ley 23.662.

Impuesto al Valor Agregado

El contrato de leasing financiero es un contrato de arrendamiento, seguida de una opción de ejercerlo o no, en el que el arrendatario paga un precio que el arrendador alcanza por este impuesto. El arrendatario puede optar por pagar el impuesto en cuotas o en un solo pago al final del contrato. Este tipo de contrato permite así posible ir utilizando el bien que alquilamos, pagando el crédito financiero luego a medida que vamos utilizando el bien.

Las personas físicas (autónomos) no están inscriptas en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y por lo tanto no pagan el impuesto (j) del art. 86 de la Ley 23.662.

¹ Personas que realizan DDJJ de Imp. Ganancias e IVA

Marco de referencia conceptual

¿Cuales son los beneficios impositivos que hoy tienen las personas por la utilización del leasing como fuente de financiamiento?

Impuesto a las ganancias: (IG)

Las empresas tomadoras de leasing pueden deducirse el valor del Canon (Capital más Intereses) como amortización de bienes de uso en la liquidación de impuesto a las ganancias. Por lo cual, cuentan con el beneficio de amortización acelerada.

Es que entre otras cosas el decreto 1038/00 prevé la vida útil de los distintos tipos de bienes para el leasing. Esta vida útil es distinta de la que normalmente se utiliza para las amortizaciones en el impuesto a las ganancias. Y partiendo de esta vida útil, la del decreto 1038, se determina la duración mínima del contrato para:

- o Bienes muebles (50% de la vida útil),
- o Bienes inmuebles no destinados a viviendas (20% de la vida útil),
- o Bienes inmuebles destinados a vivienda (10% de la vida útil).

En el caso de las PYMES estos plazos mínimos se redujeron a la mitad durante fines del año 2005 y durante todo el 2006, acelerando aún más de ese modo la amortización de los bienes, según lo establecido en decreto 1352/05. La vigencia del mismo fue hasta diciembre 2006, fecha en la cual el Poder Ejecutivo decidió no renovarlo.

Vemos que las personas físicas en relación de dependencia (con ganancias de 4ta Categoría) no están incluidas en este beneficio, de acuerdo a lo establecido por el inciso l) del art. 88 de la ley de IG, al tratarlas como deducciones no admitidas.

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El contrato de leasing siempre es asimilable a una locación, seguida de una venta en caso de ejercerse la opción de compra. De tal modo que el canon siempre va a estar alcanzado por este impuesto. Para el tomador y futuro comprador, el leasing le permite ir pagando en cuotas el impuesto, en lugar de tener que abonarlo todo junto. También resulta así posible ir utilizándolo sin acumular crédito fiscal en una sola vez para descargarlo luego a medida que tenga débitos.

Como las personas físicas en relación de dependencia si bien no se encuentran inscriptas en este impuesto, no se benefician impositivamente sino financieramente al diferir el pago de IVA en los sucesivos cánones y no computarlo al momento de adquirir el bien.

✚ Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP)

Como los bienes adquiridos bajo la figura del leasing no se encuentran en titularidad de la empresa tomadora, éstas no lo incluyen en su patrimonio. Por lo tanto están excluidas de la base imponible del presente impuesto, hasta el momento que opte por comprarlo.

Las personas físicas no se encuentran alcanzadas por este tributo

✚ Impuesto a los Bienes Personales (IBP)

El beneficio utiliza el mismo criterio que IGMP pero siendo aplicable solo a Personas Físicas. Las mismas, actualmente ya cuentan con este beneficio en el presente tributo pero al ser de impacto mínimo en la liquidación del impuesto, la actividad de leasing no se ve afectada por ello.

Objetivos generales

El objetivo principal del desarrollo de la presente propuesta es dinamizar la actividad de Leasing Financiero permitiendo que los beneficios impositivos puedan ser aplicados por las personas físicas en la liquidación del Impuesto a las Ganancias 4ta. Categoría.

Objetivos específicos

Las principales metas a alcanzar en el siguiente trabajo son:

- Definir el mercado objetivo
- Estimar el aumento en la demanda de automóviles
- Estimar la compensación entre la baja en la recaudación del impuesto a las ganancias y el aumento en la recaudación del impuesto al valor agregado

Formación de la hipótesis

El presente trabajo tiene por objetivo validar la siguiente hipótesis:

Si los beneficios impositivos en IG que obtienen las empresas tomadores de leasing pudieran ser aplicables a personas físicas que realizan su actividad en Relación de Dependencia, es decir, deducir el valor del Canon como amortización de bienes de uso en la liquidación de este impuesto siempre que se declare renta de 4ta. Categoría y el automóvil sea de fabricación nacional, se obtendrían los siguientes beneficios para la economía nacional, a saber:

- Aumento de la actividad de la industria automotriz e industrias relacionadas (autopartistas, proveedores, concesionarias, etc.) por incremento en la venta de automóviles 0km.
- Aumento de la inversión de la industria automotriz y posible entrada de nuevos jugadores al negocio
- Aumento de los volúmenes del Leasing, repercutiendo en una mayor actividad bancaria y crediticia para las entidades financieras en función de abastecer la mayor demanda del producto.
- Aumento de los niveles de empleo, tanto en la industria automotriz como la actividad financiera.
- Mayor modernización del parque automotor
- Aumento del Producto Bruto Interno de la economía nacional
- Neutralización en las arcas del Estado del efecto impositivo pues la baja en la recaudación del IG se compensará con el aumento en la recaudación del IVA.

Relevamiento – Determinación de Variables de estudio

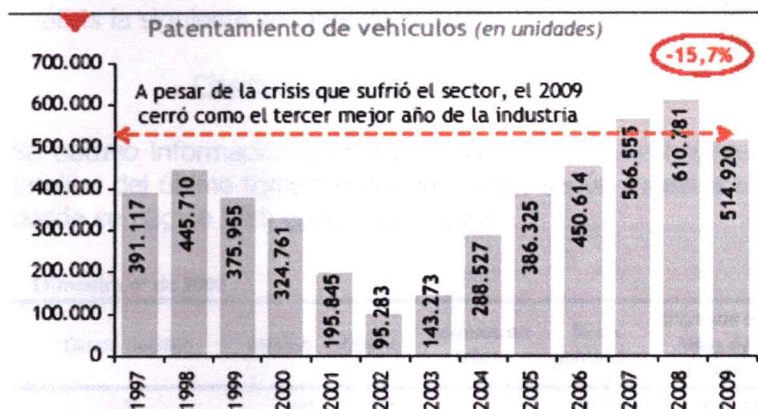
Industria automotriz

Para analizar el desempeño de la industria automotriz, se consideraron para su posterior análisis las siguientes variables de estudio.

Patentamientos

El año 2008 fue un año record de la última década en cuanto a Patentamientos de automóviles OKm, ya que se alcanzó una cifra de 610.781 unidades, tal como lo reflejan los informes de la Asociación de Concesionarios de Automóviles de la República Argentina en su página Web www.acara.gov.ar

En cambio, el año 2009 fue un año signado por la crisis financiera internacional, que a pesar de los planes de reactivación impulsados por el gobierno, no se pudo paliar la incertidumbre que esto generaba en el público en general. La consecuencia fue la disminución en las cantidades de patentamientos en un 15%, llegando a 514.920 automóviles OKm.



Fuente: Asociación de Concesionarios de Automóviles de la República Argentina

Sin embargo, las estimaciones previstas para el año 2010 muestran que pueden superarse los niveles de ventas del 2009, alcanzando las 550.000 unidades.

	PROYECCIONES 2010				
	2006	2007	2008	2009	2010 (e1)
Producción	432.101	544.647	597.086	512.924	677.000
Ventas	460.478	564.926	610.782	514.923	550.000
Nacionales	188.479	234.354	238.465	206.999	231.000
Importados	271.999	330.572	372.317	307.924	319.000
Exportaciones	236.789	316.410	351.092	322.495	446.000
X/Producc.	54,8%	58,1%	58,8%	62,9%	65,9%
Nac./Vtas.	40,9%	41,5%	39,0%	40,2%	42,0%

Fuente: Asociación de Concesionarios de Automóviles de la República Argentina

Producción nacional


Durante el año 2008 se produjeron 597.086 automóviles logrando también que sea uno de los años record en producción de automóviles, donde el 58% de la producción fue para el mercado externo.

Si bien en el año 2009 bajó la producción a 512.924 automóviles, el 62% de lo producido fue para abastecer al mercado externo, lo que demuestra que la industria nacional no está enfocada al mercado interno.

La proyección de producción para el 2010 es que la producción avance a 677.000 vehículos de los cuales el 65% se exporte.

Capacidad instalada

En cuanto a la capacidad instalada de la industria automotriz llega a un 68% hacia fines del 2009, según lo obtenido en la página Web del Indec.

 Mercado objetivo

Para analizar el mercado objetivo de la propuesta, se considero para su posterior análisis la siguiente variable de estudio.

Clasificación de hogares

Se obtuvo información acerca de la clasificación de hogares según escala de ingresos familiar del último trimestre del año 2009, según muestra el cuadro del Indec obtenido desde su página Web www.indec.gov.ar

Trimestre 4° de 2009

Grupo decílico	Mínimo	Máximo	Hogares en Miles	% de población	Ingresos en Miles de Pesos	% de la suma de ingresos	Media
1	40	850	756	10,0	451.374	1,7	597
2	850	1.300	755	10,0	828.471	3,2	1.097
3	1.305	1.728	757	10,0	1.151.781	4,4	1.522
4	1.730	2.140	756	10,0	1.458.500	5,6	1.929
5	2.140	2.690	756	10,0	1.819.983	7,0	2.408
6	2.695	3.300	756	10,0	2.248.427	8,6	2.974
7	3.300	4.000	756	10,0	2.761.267	10,6	3.654
8	4.000	5.000	756	10,0	3.410.803	13,1	4.514
9	5.000	6.800	757	10,0	4.377.273	16,8	5.783
10	6.800	100.000	756	10,0	7.567.497	29,0	10.014
Hogares con ingresos	40	100.000	7.560	99,1	26.075.376	100,0	3.449
Hogares sin ingresos			65	0,9			
Total			7.625	100,0			

Fuente: Instituto nacional de estadísticas y censo

En el gráfico, la media hace referencia a una media aritmética, es decir, calculada a partir de la sumatoria de todos los ingresos y posterior división por la cantidad de hogares.

El decil 10, que representa el 10% de los hogares que más ganan, refleja un ingreso promedio de \$10.014, según lo remarcado en el cuadro.

✚ Actividad de leasing en el sistema financiero

Para analizar la actividad de leasing en el sistema financiero, se consideraron para su posterior análisis las siguientes variables de estudio.

Información de Estados Contable

Se obtuvo información sobre los montos de las operaciones de Bienes en locación financiera que figura en los balances de las entidades financieras reguladas por el BCRA, a través de su pagina Web www.bcra.gov.ar

	dic-08	dic-09
ACTIVO	346.762.200.000	377.232.400.000
Disponibilidades	55.491.300.000	67.491.400.000
Prestamos	149.975.200.000	164.055.300.000
Bienes en Locación Financiera	3.935.100.000	2.933.500.000

Fuente: Banco Central de la Republica Argentina

Operaciones de Leasing

Adicionalmente, se obtuvo información sobre las cantidades de operaciones y montos de los contratos de leasing, detallado por entidad que figuran en la Asociación de Leasing de Argentina, a través de su pagina Web www.leasingdeargentina.org.ar y por información brindada por la entidad.

ANÁLISIS COMPARATIVO MERCADO 2009 VS. 2008				
DADORES	AÑO 2009		AÑO 2008	
	Cant. Contratos		Cant. Contratos	
	Q	%	Q	%
The Capita Corporation	870	19,9%	1.345	12,5%
Banco Credicoop	718	16,4%	1.386	12,9%
Provincia Leasing S.A.	461	10,5%	628	5,9%
Banco Supervielle	269	6,1%	540	5,0%
Banco Patagonia	244	5,6%	780	7,3%
Nación Leasing	240	5,5%	169	1,6%
BBVA Banco Francés	236	5,4%	1.263	11,8%
HSBC Bank	215	4,9%	871	8,1%
Banco Galicia	151	3,4%	751	7,0%
Otros	977	22,3%	2.985	27,9%
TOTALES	4.381	100,0%	10.718	100,0%

DADORES	Monto Contratos (*)		Monto Contratos(*)	
	\$	%	\$	%
The Capita Corporation	179.026	15,6%	325.396	14,0%
Nación Leasing	176.714	15,4%	127.485	5,5%
Provincia Leasing S.A.	126.876	11,0%	135.134	5,8%
Banco Credicoop	119.343	10,4%	160.776	6,9%
BBVA Banco Francés	112.297	9,8%	234.359	10,1%
Banco Supervielle	79.724	6,9%	139.159	6,0%
Banco Galicia	79.224	6,9%	265.244	11,4%
HSBC Bank	55.650	4,8%	226.750	9,8%
Banco Patagonia	48.768	4,2%	122.702	5,3%
Otros	172.205	15,0%	585.340	25,2%
TOTALES	1.149.827	100,0%	2.322.345	100,0%

Fuente: Asociación de Leasing de Argentina

(*) Monto de los contratos en Miles.

Empleo

Para estimar la cantidad de empleados que actualmente las entidades destinan a esta operatoria, se tomo como referencia datos de uno de los bancos de 1era. Línea que lidera el ranking en cantidad de operaciones, considerando la actividad del año 2008.

Solo se considera en el análisis los empleados de las áreas de instrumentación, liquidación y seguimiento de este tipo de operatoria. No se incluyen los empleados dedicados a la evaluación crediticia / capacidad de pago del tomador ni la atención comercial en el punto de venta.

Entidad	Cant. Operaciones	Cant. Empleados
Banco 1era Línea	1.300	12
Total sistema	10.718	93

✚ Alícuotas impositivas

Para analizar las consideraciones impositivas, se consideraron para su posterior análisis las alícuotas aplicables en IG e IVA.

Impuesto a las Ganancias (IG)

Se obtuvo información acerca de las tasas que se aplican en el cálculo de impuesto a las ganancias en ingresos de 4ta categoría, según lo establecido en el artículo 90 de la ley 20.628.

Ganancia neta imponible acumulada		Pagarán		
Mas de \$	Hasta \$	\$	Mas el %	Sobre el excedente de \$
0	10.000	0	9%	0
10.000	20.000	900	14%	10.000
20.000	30.000	2.300	19%	20.000
30.000	60.000	4.200	23%	30.000
60.000	90.000	11.100	27%	60.000
90.000	120.000	19.200	31%	90.000
120.000	En adelante	28.500	35%	120.000

Fuente: Ley Impuesto a las ganancias

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Por otro lado, se obtuvo información acerca de las tasas que se aplican en el cálculo del IVA, según lo establecido en el 1º párrafo del artículo 28 de la ley 23.349.

“La alícuota del impuesto será del veintiún por ciento (21%)”

Análisis de Resultados

En función de verificar la refutación de la hipótesis es necesario realizar algunas estimaciones.

✚ El mercado objetivo:

Las personas que se encontrarán motivadas a la adquisición de automóviles para acceder al beneficio impositivo que plantea la hipótesis del presente trabajo son aquellos asalariados que se encuentre con un nivel de ingresos tal que les permita descontar el canon y ahorrar una parte del pago del impuesto a las ganancias.

Esas personas / hogares son los que se encuentran en el decil 10 de ingresos entre los \$6.800 y \$100.000 mensuales. Corresponden a 756.000 hogares que representan a un 10% de la población que cuentan con un promedio de ingresos de \$10.014.

Si cada año un 15% del decil 10 accede a la propuesta y compra un automóvil, se estarán vendiendo en forma adicional 113.400 automóviles por año.

Hogares decil 10	756.000
	X
Coefficiente Aceptación	<u>15%</u>
Ventas adicionales año 1	113.400.

Si bien esta porción de la población puede comprarse el auto independiente del beneficio de la hipótesis, al contar con el mismo, el tiempo de utilización del automóvil será menor para el individuo. Como ejemplo podemos decir que, en vez de tardar 6 años en cambiar el auto, lo podría cambiar cada 3 años.

✚ El mercado automotor

Se debe corroborar si el sector automotriz se encuentra en condiciones de absorber el aumento en la demanda de 113.400 vehículos en el mercado local.

Actualmente, la producción que las automotrices destinan al mercado interno asciende a 207.000 unidades. Con la implementación de la propuesta, esta cifra debe aumentar un 54%, llegando a 320.400. Recordar que el beneficio solo se otorgara si el automóvil es de fabricación nacional.

Con este aumento en la demanda, se debe comprobar si la capacidad instalada que tiene hoy la industria esta en condiciones de abastecer este aumento, considerando que las proporciones destinadas al mercado interno / mercado externo no se modifican.

Para ello se realizo una extrapolación con los números de producción total del año 2009 y con las proyecciones para el 2010.

	2009 Real	2010 Estimación	2010 Estimación + Propuesta
Capacidad Instalada	68%	90%	105%
Producción	512.924	677.000	790.400

El cuadro refleja cual fue la capacidad instalada y la producción del año 2009. Con las proyecciones de producción para el año 2010 se obtuvo el dato de la capacidad instalada (90%).

De la misma forma, si a las proyecciones de producción del año 2010 se le suman el aumento en la demanda que implica la presente propuesta, se obtiene una capacidad instalada 105%. Esto refleja la necesidad de realizar inversiones en el sector automotriz para abastecer este aumento.

El mercado financiero:

Se debe corroborar si las entidades financieras están en condiciones de absorber este aumento en la demanda de financiación.

Se estima que el valor promedio del automóvil que el mercado objetivo estaría en condiciones de comprar bajo esta metodología es de aproximadamente \$70.000. Con ello se obtiene un valor a financiar mediante el instrumento de leasing de \$7.938 Millones.

Valor promedio automóvil	\$70.000
	x
Total automóviles en propuesta	<u>113.400</u>
Monto a financiar Leasing	\$7.938.000.000

Esto representa el 11% de las disponibilidades que mostraban las instituciones financieras en sus balances a Diciembre 2009, por lo que se entiende pueden afrontar este incremento en la demanda de financiamiento.

En lo que respecta a empleados, las entidades financieras tienen una estructura de 93 empleados para atender unas 10.718 operaciones por año.

Si se adicionaran 113.400 operaciones año a las que ya tienen las entidades financieras, se estima que deben adicionar una cantidad 984 empleados para adecuar su estructura.

Estructura Actual	10.718 oper.	93 empleados
Estructura Adicional	113.400 oper.	984 empleados adicionales
Estructura Total	124.118 oper.	1.077 empleados Totales

✚ Compensación impositiva

Impuesto a las Ganancias

Tomando en cuenta las tasas que actualmente se paga en Impuesto a las ganancias, sobre las rentas de 4ta. Categoría, las mismas son progresivas a medida que aumenta la ganancia neta sujeta a impuesto; para cada tramo existe una mayor tasa a aplicar.

Se puede estimar una tasa promedio del 17,7% que se paga por la ganancia sujeta a impuestos, si se aplica un promedio de tasas

Ganancia neta imponible acumulada		Pagarán		
Mas de \$	Hasta \$	\$	Mas el %	Tasa promedio x Rango
0	10.000	0	9%	9%
10.000	20.000	900	14%	11.5%
20.000	30.000	2.300	19%	14%
30.000	60.000	4.200	23%	18.5%
60.000	90.000	11.100	27%	21.3%
90.000	120.000	19.200	31%	23.7%
120.000	150.000 (*)	28.500	35%	26%
			Tasa Promedio Total	17.7%

(*) Se tomo como la máxima ganancia posible.

Flujo de Fondos - IG

Con estos datos se puede obtener los cánones a descontarse en el pago del IG. Se realizo un Flujo de Fondos para visualizar su impacto financiero.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Saldo Deuda	7.938	4.763	1.588	
Capital	3.175	3.175	1.588	
Interes	953	572	191	
Tasa Leasing	12,0%			
CANON	4.128	3.747	1.778	0
Tasa Prom. IG	17,7%			
IG NO Cobrado		-658	-598	-284

Se toma como ejemplo solo las ventas que se producen en el 1º año de la propuesta donde los montos de los contratos de leasing ascienden a \$7.938 Millones.

Como la vida útil del bien son 5 años, al considerar el 50% de la misma para el leasing, se obtiene un contrato por 30 meses, donde se abona en el 1er y 2do año, para cada uno el equivalente a 12 de los 30 meses (2/5) y en el 3ro el equivalente a 6 de 30 meses (1/5)

Por ello, durante el 1er año se abona en concepto de CANON la cifra de \$4.128 Millones, equivalentes a \$3.175 de cancelación de capital (2/5 de \$7.938) y 953 Millones de intereses (12% de \$7.938).

Luego, durante el 2do año, se abona \$3.747 M. de canon, equivalentes a \$3.175 M. de cancelación de capital (otros 2/5 de \$7.938) y \$572 M. de intereses por el saldo de deuda remanente (12% de \$4.763).

Por último, se abona \$1.778 M. de canon para el 3er año, equivalentes a \$1.588 M. de capital (1/5 de \$7.938) y \$191 M. de intereses por el saldo de deuda final (12% de \$1.588.)

Como lo que las personas pueden descontarse del pago del IG es el valor del canon, si se asume una tasa promedio de IG de 17.7% y una sub-utilización del 10% (es decir, no todo el canon se puede descontar de la ganancia neta sujeta impuesto; en este caso se asumió que el valor a utilizar para descontarse asciende a un 90%), el valor del impuesto no pagado para el año 1 asciende a \$658.

$$\Rightarrow \text{Canon} \times \text{Tasa Prom. IG} \times 90\% \text{ utilización} = \text{IG no Cobrado}$$

Aplicando la misma fórmula para los restantes años, se obtiene para el año 2, \$598 M. y para el año 3, \$284 M. de valor del impuesto no pagado.

Nótese que el pago del Impuesto se realiza al año siguiente al su devengamiento, por lo que en el flujo de fondos se refleja en los años subsiguientes.

Impuesto al valor agregado

En el caso del IVA, se genera un aumento en la recaudación del presente impuesto al aumentar la venta de automóviles, que se incluye en el flujo de fondos.

Importe de la venta de los automóviles c/ iva	\$7.938 MM
Importe de la venta de los automóviles s/ iva	<u>\$6.560 MM</u>
Porción de impuesto cobrado x año	\$1.378 MM

Flujo de Fondos - IVA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Monto Contratos Leasing	7.938			
Tasa IVA	21%			
Impuesto Cobrado	1.378			

Como se visualiza en el Flujo de Fondos, la totalidad del impuesto ingresa a las arcas del estado al momento celebrarse los contratos de leasing, es decir durante el año 1.

Flujo de Fondos – Consolidado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Tasa Prom. IG	17,7%			
IG NO Cobrado		-658	-597	-283
Tasa IVA	21%			
Impuesto Cobrado	1.378			
Flujo Fondos	1.378	-658	-597	-283
VAN	149			
Tasa Descuento	13,9%			

En definitiva, al consolidar ambos impuestos, se puede observar como es el impacto en las arcas del estado.

- Por un lado, se genera un aumento en la recaudación del IVA (\$1.378 M.), el cual se cobra todo durante el 1er año.
- Por otro lado, se otorga un beneficio en IG, el cual implica dejar de cobrar parte de la recaudación, pero con la particularidad de que al contribuyente se le

difieren en el tiempo (\$658 M. en el año 2, \$598 M. en el año 3 y \$284 M. en el año 4).

Para calcular el VAN, se fija como tasa de descuento la que surge de las licitaciones de las letras del banco central (LEBAC a 364 días) para los meses de Marzo 10, a saber:

- o 30/03/2010 – 13.86%
- o 16/03/2010 – 13.90%
- o 02/03/2010 – 13.90%

Si a estos Flujos de Fondos se le aplica una tasa de descuento del 13.9% se calcula el VAN arrojando valores positivos (\$149 Millones), por lo que al considerar el valor tiempo del dinero se logra apreciar el beneficio de la propuesta para el estado nacional.

Conclusión

Como se desprende de los datos que se analizaron, la demanda de automóviles aumentara aproximadamente un 20%; es decir, de 550.000 automóviles proyectados en 2010 a 663.400 unidades, producto de la implementación de la presente propuesta.

En función de que las automotrices y sus proveedores puedan abastecer normalmente este aumento genuino de la demanda y no se vea afectado el nivel de precios, las mismas deberán realizar inversiones en función de aumentar su capacidad instalada.

Recordar que de acuerdo a las estimaciones realizadas, las proyecciones de producción para el año 2010 incluida la presente propuesta arrojan niveles de capacidad instalada cercanos al 105%. Esto refleja la necesidad de realizar fuertes inversiones en este sector productivo.

Por ello, se puede pensar en complementar la propuesta del siguiente trabajo con la puesta en vigencia del decreto nro. 1352/05 nuevamente para la industria automotriz, el cual considera un beneficio adicional de amortización más acelerada

- Bienes muebles: vida útil 5 años
 - Amortización 25% vida útil
 - Duración Contrato de Leasing: 15 meses

- Bienes inmuebles no destinados a viviendas: vida útil 50 años
 - Amortización 10% vida útil
 - Duración Contrato de Leasing: 60 meses

Con este beneficio adicional, la industria automotriz puede hacer las inversiones necesarias para dar una rápida respuesta al aumento de la demanda de automóviles de fabricación nacional.

En cuanto a las entidades financieras también se verán beneficias por la presente propuesta desde tres perspectivas:

- 🚦 Económica: Triplicar la cartera de leasing en tan solo 1 año, pasando de \$2.933 Millones (Dic-09) a \$10.871 Millones aprox. (Dic-10), representando un ingreso por intereses de \$953 Millones durante el 1er año, tal como lo indica el Flujo de Fondos – IG, en pág. 15.

Saldo a Dic-09	\$2.933 M
Propuesta	<u>\$7.938 M</u>

Estimación a Dic-10 \$10.871 M

- 🚦 Estructural: Generar aproximadamente 1.000 nuevos puestos de trabajo para abastecer este aumento de la cartera.
- 🚦 Mercado: Utilizar el producto Leasing como una herramienta para fidelizar y como efecto anclaje sobre su cartera de clientes.

Desde el punto de vista impositivo, como se desprende del presente análisis del Flujo de Fondos, existe una compensación entre la menor recaudación entre IG y el aumento en la recaudación del IVA.

Nótese que al considerar el valor tiempo del dinero, en términos de recaudación resulta beneficiosa para el estado la implementación de la propuesta ya que el VAN arroja valores positivos.

Esto sucede ya que al momento de celebrarse el contrato de leasing se esta generando el hecho imponible por el cual el dador debe hacer frente a la totalidad del IVA al abonar el vehiculo, ingresando este a las arcas del estado.

En cambio, el beneficio impositivo de amortización acelerada que genera la presente hipótesis en el pago de IG se difiere en el tiempo a medida que el tomador vaya abonando los cánones correspondientes.

Al tener un efecto positivo en los ingresos del Estado en términos impositivos tal como se demostró con el VAN de los Flujos de Fondos, luego de descontarlo a la tasa de referencia de LEBAC, queda demostrada una adecuada hipótesis.

En términos de economía nacional, contribuirían a incrementar el PBI tanto los aumentos en la producción y venta de automóviles como el aumento en los niveles de actividad de las entidades financieras.

Bibliografía

- Decreto PEN 1352/05
- Finanzas Corporativas, Ed. Alfaomega, de Guillermo L. Dumrauf
- Leasing, Análisis Legal, Fiscal y Contable, Ed. La Ley, de Malumián, Diplotti y Gutiérrez (año 2000).
- Ley de Impuesto a las Ganancias Nro. 20.628
- Ley de Leasing Nro. 25.248
- Ley de IVA Nro. 23.349
- Paginas de Internet
 - www.acara.gov.ar
 - (estadísticas y mercados / trabajos del sector / Sector automotriz en el 2010)
 - www.bcra.gov.ar
 - (publicaciones / Regulación y supervisión / Información de entidades financieras / Diciembre 2009 / Información del sistema financiero)
 - (Publicaciones / Regulación y supervisión / Información de entidades financieras / Diciembre 2008 / Información del sistema financiero)
 - www.indec.gov.ar
 - (trabajos e ingresos / ingresos / EPH / Hogares según escala de ingresos total familiar)
 - www.leasingdeargentina.org.ar
 - ([Http://www.leasingdeargentina.com.ar/estadisticas.html](http://www.leasingdeargentina.com.ar/estadisticas.html))
 - www.mae.com.ar
 - (<http://www.mae.com.ar/mercados/primario/bcra.aspx>)

ANEXO I – Decreto N° 1352/2005

Fecha de publicación en el Boletín Oficial N° 30.773: 03.11.2005

CONTRATO DE LEASING

Decreto 1352/2005

Adecuación de los porcentajes previstos en el Artículo 2° del Decreto N° 1038/2000, con la finalidad de mantener las ventajas que el Leasing ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas a los efectos de financiar sus inversiones.

Bs. As., 1/11/2005

VISTO el Expediente N° S01:0201796/2004 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION y el Decreto N° 1038 del 9 de noviembre de 2000, y

CONSIDERANDO:

Que conforme lo definido en el Artículo 1° de la Ley N° 25.248, 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.

Que han sido largamente probadas las ventajas que ofrece la operatoria del Leasing para el financiamiento de inversiones, fundamentalmente del segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Que en los últimos años, se ha observado una disminución de los plazos promedio de las operaciones de préstamos pactadas en las distintas modalidades existentes en el mercado.

Que la industria del Leasing no ha sido ajena a esta tendencia, tanto en lo que respecta al fondeo de las empresas que actúan como dadores como a los propios contratos de Leasing.

Que el Artículo 2° del Decreto N° 1038 del 9 de noviembre de 2000, establece que cuando en los contratos de Leasing de cosas muebles o inmuebles a que se refiere el Artículo 1° del mismo decreto los dadores revistan la calidad de entidades financieras regidas por la Ley N° 21.526, fideicomisos financieros constituidos conforme a las disposiciones de los Artículos 19 y 20 de la Ley N° 24.441, o empresas que tengan por objeto principal la celebración de esos contratos y, en forma secundaria, realicen exclusivamente actividades financieras, a los fines del impuesto a las ganancias los mismos se asimilarán para dichos dadores u operaciones financieras, siempre que su duración sea superior al CINCUENTA POR CIENTO (50%), VEINTE POR CIENTO (20%) o DIEZ POR CIENTO (10%) de la vida útil del bien, según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente, determinada de acuerdo a la estimación que a este único y exclusivo efecto se establece en la Tabla incorporada como ANEXO del Decreto N° 1038/2000 y se fije un importe cierto y determinado como precio para el ejercicio de la opción de compra.

Que el contrato de Leasing asimilado a una operación financiera es el que representa mayores beneficios para las partes y por lo tanto el más aceptado en el mercado, en virtud del tratamiento que prevé para el impuesto a las ganancias.

Que en virtud de todo lo anterior, resulta necesario adecuar los porcentajes previstos en el Artículo 2° del Decreto N° 1038/2000 a la nueva realidad del mercado, y poder mantener así las múltiples ventajas que el Leasing ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas a los efectos de financiar sus inversiones.

Que la DIRECCION NACIONAL DE IMPUESTOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION ha expresado que, suponiendo que el porcentual de la operación que se financia mediante los cánones no varíe respecto de los contratos que se suscriben actualmente, el acortamiento del plazo de duración de los mismos no ocasionará, en principio, perjuicio fiscal al fisco en el impuesto a las ganancias.

Que la DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION ha tomado la intervención que le compete.

Que el presente decreto se dicta en virtud de lo previsto en el Artículo 99, inciso 2º de la CONSTITUCION NACIONAL.

Por ello,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA DECRETA:

Art. 1º — Establécese con carácter excepcional hasta el 31 de diciembre de 2006, que la duración de los contratos a los que se refiere el Artículo 2º del Decreto N° 1038/2000 deberá ser superior al VEINTICINCO POR CIENTO (25%), DIEZ POR CIENTO (10%) o CINCO POR CIENTO (5%), según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente y el tomador sea una micro, pequeña o mediana empresa conforme lo definido en la Resolución N° 675 del 25 de octubre de 2002 de la entonces SECRETARIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION.

Art. 2º — Las disposiciones del presente decreto serán de aplicación a los contratos que se celebren a partir de su entrada en vigencia.

Art. 3º — Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. — KIRCHNER. — Alberto A. Fernández. — Roberto Lavagna.