

ESTEBAN GARCIA NADAL, ABOGADO CORPORATIVO



Sus Orígenes...

El leasing operativo o también conocido como leasing de renting comenzó su apogeo en Estados Unidos, donde las empresas lo instauraron como un sistema de pay per use, o sea pagar por el uso de un bien. Esta modalidad de pago o financiamiento se daba principalmente en las compras de automóviles ya que, según explica García Nadal, la máxima aspiración de muchos americanos era tener el auto del año, un cero kilómetros, sin tener un mayor interés en que el vehículo pasara a ser de su propiedad, sino que más bien en tener la libertad de poder renovarlo constantemente sin hacerse cargo de su venta. La libertad para ir adecuándose a las nuevas tendencias fue lo que hizo que este sistema hiciera furor como parte de la realización del llamado "sueño americano".

Leasing Operativo Permite Rebajar Impuestos de Primera Categoría

Para el abogado asesor de empresas y experto en leasing, Esteban García Nadal, del estudio jurídico García Magliona & Cia., es necesario diferenciar con claridad a qué se refieren los conceptos de leasing operativo y financiero, entendiendo siempre que se está hablando de un arriendo con opción de compra. El más conocido y que se utiliza en gran medida en el sector inmobiliario es el leasing financiero, en el cual lo que busca el cliente es adquirir un bien, para lo que pide a un banco que se lo financie a través de un contrato de arrendamiento con opción de compra final. Una vez que el cliente tiene en sus manos el bien, comienza a pagar cuotas

Poseer claridad sobre cómo operan y cuáles son los beneficios del leasing operativo y financiero, es fundamental para que los clientes opten por aquel que más se adecúe a sus necesidades y exigencias.

mensuales, teniendo al fin del contrato la posibilidad de ejercer o no la opción de compra; celebrar un nuevo contrato, o devolver el bien. "Esto es lo que se conoce como leasing financiero, donde el banco no tiene un stock previo de bienes, sino que lo que hace es adquirir el bien una vez que tiene firmado el contrato de arriendo", puntualiza el abogado.

Por su parte, el leasing operativo es ofrecido por aquellas empresas que tienen un stock previo de bienes, las que generalmente, en nuestro medio, están asociadas al negocio de la minería, donde hay maquinaria especializada

que requiere una capacitación, servicio técnico y mantenimiento constantes. García Nadal explica, "este tipo de leasing se denomina renting, donde yo tengo un stock previo de bienes y los coloco permanentemente en el tiempo, lo que hacen empresas distribuidoras y proveedoras de esta clase de equipos. Así, el leasing operativo incluye otra serie de servicios adicionales que, por normativa, los bancos no entregan, tales como la garantía de los equipos, mantención, servicio técnico, etc., sumado a que no tienen un stock de bienes, sino que primero firman el contrato de leasing y después compran el bien".

BENEFICIOS

Según explica el profesional, en el leasing operativo el cliente tiene el beneficio de

poder llevar a gasto la cuota de renta que va pagando mensualmente por el bien adquirido, lo que le permite rebajar impuestos de lo que es la base imponible de primera categoría. Esta característica es la que hace atractivo al leasing por sobre otras formas de financiamiento, ya que se puede llevar el 100% de la cuota a gasto. Además, está la posibilidad de hacer una depreciación acelerada, dependiendo del área y del bien.

Los contratos para adquirir bienes mediante este sistema se pueden pactar a 12, 24 ó 36 meses, dependiendo del valor del bien y de las facilidades que el cliente quiera estipular para su pago. Además, en este quedarán estipulados los servicios que la empresa proveedora deberá entregar de acuerdo a sus necesidades o las de su negocio, como son las mantenimientos preventivos y correctivos, cambios de equipos, etc.

Ventajas

- Acondicionamiento permanente: las empresas que utilizan el leasing operativo tienen la ventaja de poder adecuarse de manera más rápida y ágil a las innovaciones tecnológicas que imponen los mercados, sin tener que destinar tiempo a vender la maquinaria antigua ni arriesgarse a la obsolescencia de sus equipos.
- No más historial financiero: por el hecho de que este financiamiento no sea otorgado por instituciones bancarias, la deuda asociada a este leasing no figura en los registros de la industria financiera, lo que permite a aquellas empresas en crecimiento mantener su status de sujeto de crédito y poder optar a otro tipo de financiamientos como podría ser un crédito bancario.
- Disminución de impuestos corporativos: al considerarse la cuota del leasing como un arriendo, la empresa tiene la posibilidad de rebajar su impuesto corporativo, lo que en caso de adquirir un bien con recursos propios impediría a la compañía aprovechar dicha franquicia tributaria.