

"No es rico el que tiene más riquezas, sino el que con más medios cuenta para adquirirlas" (C. Rosel; Carlos Fronaum, Máximas morales autógrafas, 1872, p. 22).

LA POTENCIALIZACION DEL LEASING POR EL ESTADO: NECESIDAD DE UN SEGURO DE CAMBIO

Juan M. Rougés

Sumario

El Estado debe hacer uso de la alternativa prevista en el art. 25 de la Ley 25.248, a los fines de promover la generalización del Leasing como instrumento para la adquisición de bienes de capital destinados básicamente a los pequeños y medianos empresarios. Para este objeto, es necesario que el Estado tome a su cargo el costo de un seguro de cambio cuando se traten de bienes de capital que por su naturaleza importen el empleo de ingentes recursos humanos

Que en la era de las comunicaciones pueda idearse un contrato que permita incorporar servicios y accesorios necesarios para el diseño, puesta en marcha, puesta a disposición y por último el servicio de soporte técnico de bienes de alta tecnología, pareciera no captar adeptos, a pesar que el casi infinito mundo de los bienes y servicios carece de un válido rival.

Ligeramente se ha señalado, quizás de la mano de la etnoeconomía, que esto es propio de una cultura que solo realiza el ánimo de atesorar a título de propietario no importando la veloz obsolescencia de los mismos. Esto es como decir que la teoría de Hobbes acerca de que el hombre es el lobo del hombre, supuestamente permite explicar los mercados por cuanto existen personas predestinadas a ser dominantes y otros dominados.

Suele señalarse que el crecimiento del leasing en la Argentina vendrá de la mano de la inversión y con prescindencia de la necesidad de promulgar una ley, y por eso se desprecia a las leyes como instrumento de desarrollo económico. Sin embargo, la experiencia demuestra que ambas cuestiones interactúan entre sí. Un ejemplo paradigmático es la Ley de Warrants con la que actualmente se financian las zafras en Tucumán: Es cierto que la Ley 9.643 estuvo vigente durante medio siglo sin que tuviera aplicación práctica. Pero también lo es que, si la Ley no hubiera existido, tampoco habrían luego aparecido los inversores que hicieran buen uso de la misma.

Con el Leasing ocurre un fenómeno que hasta podría despertar la imaginación de los amantes de las teorías conspirativas. Curiosamente cuando se empieza a intentar difundir el Leasing como instrumento de desarrollo, es cuando se avecinan las tormentas económicas en nuestro país. Así ocurrió con la ley 24.441 del año 1.995, y también luego con la ley 25.248 del año 2.000. Pareciera así que los únicos que pudieran salvarse del Diluvio Universal fueran aquellas que reserven para el último momento una carta de salvación.

La estrategia es perfecta al permitirse al leasing una financiación adecuada para los créditos fiscales de IVA que pueden acumular los dadores por la compra constante de bienes para leasing desde que muchas veces las compañías de leasing están vinculadas al proveedor de equipos que financian, y se han constituido a ese efecto espacial.

Creemos que la regulación del leasing -al no haber sido acompañada de una política de Estado- ha sido solo el justificativo del legislador plutócrata para momentos de zozobra económica de carácter global. Y si bien puede afirmarse que esta es una verdad si se mira la timidez con que esta confeccionada la ley, de ninguna manera puede prescindir el legislador de este instituto y al mismo tiempo lograr una difusión⁽¹⁾.

Un poco de historia quizás facilite la comprensión de una necesidad impostergable, el desarrollo de un leasing que traspase las

(1) Apareja importantes beneficios para empresas muy solventes permitiéndoles expandir sus ventas acordando con una entidad financiera o una entidad que tenga como objeto comprar equipos para darlos en leasing, sin tener que verse obligadas a aumentar su capital.

fronteras a las que pareciera estar recluso por un círculo reducido de iniciados, en fin; un leasing en donde se encuentre comprometida toda una política de Estado. En efecto, el leasing operativo surgió en 1.952; de la mano del industrial fabricante de bienes de equipo, llamado Boothe, con un capital de 20.000 dólares, al tener una cartera de clientes numerosas, contó con el apoyo del Bank of América. Treinta años más tarde se desarrollaría en América Latina.

Como se advierte, el leasing creció en su país de origen prácticamente huérfano de regulación. Sin embargo, las características de demanda y las facilidades de inversión en Estados Unidos no son asimilables a las locales, y como es un instrumento de desarrollo de los pueblos, prescindir en Argentina de una eficiente actuación del Estado para su crecimiento, parece estar señalado para el fracaso.

Indica un axioma práctico que lo que es negocio para cualquiera, no resulta ser un negocio para nadie, y esto, que puede ser aplicado para el mercado, también puede ser predicado a nivel geopolítico, aún sin necesidad de llegar a sostener ninguna tesis conspiracionista. Esto podría explicar este subdesarrollo del leasing desde que los bancos se encuentran actualmente inclinados a la realización de negocios para-bancarios -como el leasing- con su clientela selecta, antes que la simple obtención de un lucro derivado de la sola diferencia de tasas activas y pasivas.

En este contexto, es de pensar que aún en el mejor de los casos, esto es teniendo una población madura, la inserción del leasing como negocio usual al alcance de todos, es decir no solo un privilegio a ser detentado por empresas vinculadas, se torna de difícil concreción, pues si algo obstaculiza a la difusión de este instituto al hombre común son las elevadas tasas, comisiones y costos operativos⁽²⁾.

No bien se formula la siguiente pregunta, anidará una fundada sospecha de que este instituto está reservado solo para unos pocos. En efecto: Si el comodato permitió arraigar en la cultura el uso del

(2) Actualmente, el leasing permite una financiación adecuada para los créditos fiscales de IVA que pueden acumular los dadores por la compra constante de bienes para leasing desde que muchas veces las compañías de leasing están vinculadas al proveedor de equipos que financian y se han constituido a ese efecto especial.

teléfono celular, ¿por qué el leasing, su pariente colateral, no pudo acompañar al proceso de cambio tecnológico mas veloz en la historia? En los tiempos en que la fidelización del cliente en el reemplazo de equipos se ha convertido en uno de los objetivos más buscados por los especialistas en marketing, la falta de utilización de este recurso jurídico parece inconcebible.

Pero por otra parte los intereses comprometidos no son pequeños. Adviértase cómo caerían las ventas de los equipos nuevos, si se desarrollara un mercado importante del usado. Parecería improbable un movimiento que significara conmover los cimientos mismos de empresas multinacionales proveedoras de tecnología. Es que se enraizaría entre los pequeños y medianos empresarios el uso de tecnología que para al primer mundo podría ser obsoleta pero que para nuestras necesidades elementales aún no satisfechas cubriría ampliamente las expectativas.

¿Cómo hacer entonces para extender los beneficios del Leasing a bienes de capital en la República Argentina? A nuestro juicio la solución está al alcance de la mano, ya que el artículo 25 de la nueva ley de leasing, faculta al Poder Ejecutivo a hacer extensivos los beneficios de la Ley 24.402, al IVA que grave la compra o importación definitiva de bienes destinados a operaciones de leasing.

Esta Ley a la que se remite, instituyó un régimen de financiamiento destinado al pago del IVA, mediante el cual las entidades financieras pueden otorgar préstamos a los adquirentes e importadores de bienes de capital (actividad exportadora) y a los inversores en la actividad minera, para pagar dicho impuesto. El costo de la financiación es tomado a cargo por el Estado Nacional, permitiendo a las entidades computar como crédito fiscal IVA el importe de los respectivos intereses.

Unido este instrumento a un Seguro de Cambio a cargo del Estado (ya hay antecedentes en nuestro país en tal sentido) que eliminara el siempre latente riesgo cambiario que presenta una operación de largo plazo y que está implícito en la tasa cobrada, se permitiría dar un impulso fundamental al arraigamiento de esta institución.

La consecuencia inmediata que se produciría de contar con un adecuado planeamiento desde el Estado, sería la instalación de empresas que diesen en locación los bienes adquiridos en leasing. Lo mas valorado no sería entonces la novedad por la novedad misma

sino el recurso humano, la revalorización de una docencia actualmente desprestigiada por cuanto no asume su rol histórico de expandir el mundo del conocimiento teniendo los medios para hacerlo⁽³⁾.

Estaríamos en presencia de una nueva forma de hacer las cosas, la que requiere una autodisciplina, marcada por la existencia de tiempos acotados, los tiempos del leasing, que obligan a los emprendedores a obtener un retorno de la inversión siguiendo objetivos más estrictos, donde la inversión debe financiarse a sí misma en un sistema de "feed back".

En fin, la cultura de la valorización del tiempo en contraposición a la tendencia creciente a la subestimación de los recursos humanos. El costo de oportunidad es muy alto no bien se analice los efectos perniciosos del desempleo en sus diversas formas, que no constituyen sino la antesala de las cárceles.

Conclusiones

El Estado debe hacer uso de la alternativa prevista en el art. 25 de la Ley 25.248, a los fines de promover la generalización del Leasing como instrumento para la adquisición de bienes de capital destinados básicamente a los pequeños y medianos empresarios.

(3) No se puede decir que los docentes faltan en la Argentina, cuando existen 30.000 docentes universitarios ad honorem (datos de El Periódico de Tucumán, del 8 de julio de 2007).