



GUÍA PRÁCTICA · FINANZAS PARA TU NEGOCIO

Cómo evaluar si un leasing te conviene

El checklist del analista para decidir con números, no con la cuota ni con la tasa suelta.

Los mismos criterios que usan las grandes empresas, explicados para cualquier emprendimiento.

El leasing no se evalúa por la cuota

El leasing es un contrato de locación de un bien con **opción de compra**: pagás un canon por usar el bien y, al final, tenés el derecho de comprarlo por un precio ya pactado. Sin esa opción de compra, no es leasing: es un alquiler.

El error más común al analizarlo es mirar una sola variable —la cuota o la tasa— y sacar una conclusión. La regla madre de la evaluación es otra:

La cuenta no es la cuota. Es el flujo completo, traído a valor presente y con los impuestos adentro.

Para decidir se comparan las alternativas actualizando todos los flujos de fondos (Valor Actual Neto) e incluyendo el efecto impositivo. Aun cuando el leasing salga más caro en la suma nominal, puede seguir siendo la mejor opción una vez que hacés bien esa cuenta.

Contra qué se compara

El leasing nunca se evalúa en el vacío. Se lo pone a competir contra las otras formas de conseguir el mismo bien:

- **Comprar al contado** — usás capital propio y lo inmovilizás.
- **Comprar con un préstamo** — te endeudás y pagás intereses.
- **Tomarlo en leasing** — pagás canon y decidís al final si lo comprás.

La alternativa ganadora es la que tenga el menor costo financiero real (o el mejor VAN) para tu situación concreta. Y "tu situación" incluye cuántos impuestos pagás, si tenés el capital disponible y qué pensás hacer con el bien al terminar.

Primero: ¿el proyecto vale la pena?

Antes de pensar en cómo financiar, se decide si conviene invertir. Esta etapa se evalúa **sin mirar todavía la fuente de financiamiento**, para no rechazar un buen proyecto por falta de fondos ni aceptar uno malo solo porque el vehículo de financiación lo hace lucir bien.

1

Definí la tasa de descuento

Es la tasa con la que vas a "traer al presente" los flujos futuros. Suele usarse el costo de capital de tu negocio o el costo de oportunidad (lo que rendiría una inversión alternativa).

2

Armá el flujo de fondos del proyecto

Volcá en una línea de tiempo todos los ingresos y egresos que genera la inversión, período a período.

3

Calculá la incidencia de los impuestos

Si el negocio ya está en marcha, sumá el impacto fiscal sobre tu situación actual. Los impuestos cambian el flujo real y no se pueden dejar afuera.

4

Evalúa con VAN y TIR

Con el flujo ya armado, calculá el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno. Son los dos criterios que te dicen si el proyecto crea o destruye valor.

5

Chequeá la factibilidad según tu realidad

Un mismo proyecto no le sirve igual a todos. Por ejemplo, una empresa con mucho crédito fiscal inmovilizado valorará proyectos que le bajen esa posición; una poco endeudada puede tomar más deuda si el proyecto rinde más que la tasa a la que se financia.

Después: ¿cuál es el mejor vehículo?

Recién cuando ya decidiste invertir, entra el leasing a competir. Acá el objetivo es elegir la forma de financiamiento con menor costo real y mayor potencial de apalancamiento.

6

Listá las opciones factibles

Solo las que están realmente a tu alcance. Si no tenés fondos, "comprar al contado" no es una opción real: quedan préstamo y leasing.

7

Calculá el costo financiero total de cada una

Para el leasing, se arma el flujo desde tu lugar (tomador) y se obtiene la TIR: esa tasa es tu costo financiero. Igualá los criterios entre opciones para que la comparación sea justa.

8

Poné todas las opciones en igualdad de condiciones

Si tu intención es quedarte con el bien, sumá al flujo del leasing el ejercicio de la opción de compra en el período final. Recién ahí compararás "manzanas con manzanas".

9

Elegí y medí el impacto sobre tu estructura

Seleccioná la alternativa más conveniente y revisá cómo queda tu nivel de endeudamiento y liquidez después de tomarla.

Cuidado con el detalle temporal (el doc lo llama "error imperdonable")

Los cánones de leasing suelen pagarse por adelantado; los préstamos, vencidos. Si comparás una tasa adelantada contra una vencida sin ajustar, no estás comparando lo mismo. Y al anualizar una tasa mensual, hacelo bien: una TIR mensual mal anualizada infla el costo y te hace creer que es carísimo.

"Por el CFT te queda carísimo"

El CFT por sí solo no alcanza para decidir. Un mismo ejemplo del análisis muestra por qué: en una operación, quien financia obtiene un retorno del **28,74%** anual, mientras que el tomador afronta un costo del **31,90%** anual. Esa brecha se explica por el efecto impositivo.

Retorno de quien financia	Costo que ves como tomador (CFT)
28,74% anual	31,90% anual

Tres cosas que el CFT no contempla

- **El ahorro fiscal.** El canon deduce ganancias y el IVA se paga con cada cuota en vez de todo junto al contado. Tu costo real efectivo es más bajo que el CFT nominal.
- **Contra qué comparás.** "Carísimo" ¿respecto de qué? Hay que medirlo contra comprar de contado o con préstamo, no contra cero.
- **Las ventajas que no son tasa.** Financiás hasta el 100% del bien, no inmovilizás capital (generás liquidez) y puede no afectar tu cupo crediticio.

El lado honesto de la moneda

El leasing no siempre conviene. Tiene como contra la onerosidad de la financiación y costos que suelen ser altos. La conclusión no es "la tasa no importa", sino "la tasa sola no alcanza": hay que traer todo a valor presente con impuestos adentro.

¿En qué situaciones conviene?

Los casos donde el leasing suele ser recomendable:

- **Bienes que se vuelven obsoletos rápido** (ej. equipos de computación). Acá rara vez conviene ejercer la opción de compra, salvo que el valor residual sea muy bajo.
- **Inversiones que requieren mucho capital** (ej. aviones, buques, equipos de transporte): no conviene inmovilizar capital escaso en algo que podés arrendar.
- **Bienes con condiciones óptimas de mantenimiento** (ej. camiones repartidores): mejor tener nuevos en locación que propios viejos.
- **Equipos para una labor específica** (ej. construir un puente, un estadio, un aeropuerto).
- **Negocios de temporada**: evitás tener equipos propios parados mucho tiempo.
- **Problemas de capital de trabajo** (modalidad "sale & lease back"): vendés un bien tuyo y lo seguís usando en arrendamiento, consiguiendo el efectivo que necesitás.

Según tu situación fiscal

Tu situación	Qué mirar
Pago mucho Ganancias	El canon es deducible: cuanto más ganancias tributás, más vale ese ahorro fiscal. Pero solo te sirve si tenés ganancia gravada contra la cual deducir.
Tengo crédito fiscal de IVA inmovilizado	El leasing te deja pagar el IVA de a poco (con cada canon) en vez de todo al contado. Ese diferimiento juega a favor.
Pienso comprar el bien al final	Incluí la opción de compra en el flujo para comparar en igualdad. Y evitá un precio de opción irrisorio: puede impugnarse como "compraventa simulada".
Soy monotributista	El monotributo no liquida IVA ni deduce gastos de Ganancias, así que las dos grandes ventajas fiscales del leasing no se aprovechan. Conviene chequear la normativa vigente para tu caso puntual.

PARA LLEVARTE

El resumen en 4 frases

✓ La cuenta no es la cuota ni la tasa suelta: es el flujo completo a valor presente, con impuestos adentro.

✓ Un CFT alto no significa caro. El ahorro fiscal (canon deducible + IVA diferido) baja tu costo real.

✓ Compará siempre contra las otras opciones —contado y préstamo—, nunca contra cero.

✓ Tu situación decide: cuánto pagás de impuestos, si tenés capital disponible y qué harás con el bien al final.

¿Querés aplicar esto a tu negocio?

En Familia Inversora te damos las mismas herramientas de decisión financiera que usan las grandes empresas, simplificadas para cualquier emprendimiento. Escribinos y lo vemos juntos.

familiainversora.com · [@familiainversoralatam](https://twitter.com/familiainversoralatam)

Material educativo de carácter general. No constituye asesoramiento fiscal, legal ni financiero personalizado. Los criterios se basan en el análisis financiero del contrato de leasing; las alícuotas, plazos y normativa impositiva citados como referencia deben verificarse con la legislación vigente antes de tomar decisiones.