



UNIVERSIDAD  
DE LA REPUBLICA

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRACIÓN

Trabajo de Investigación Monográfico para la obtención del Título de Contador Público - Plan 1990



# EMPRESAS ALQUILADORAS DE VEHÍCULOS SIN CHOFER EN URUGUAY

---



**AUTORES:**

María Victoria Lanfranco  
María Gimena Parada  
Sofía Rubio

**CÁTEDRA:**

Contabilidades Especiales

**TUTOR:**

Cr. Carlos Bueno

---

Febrero 2010

## **ABSTRACT**

El estudio de las empresas alquiladoras de vehículos sin chofer en Uruguay surge a raíz de la carencia de información específica que presenta el sector tanto a nivel contable como de gestión.

Comenzamos con la descripción del negocio para luego enfocarnos en aquellos temas contables sobre los cuales intentamos dejar una base tendiente a uniformizar los criterios a utilizar por las distintas empresas del sector, basándonos para ello en las normas contables adecuadas en Uruguay.

A su vez, se investiga acerca de los principales riesgos de control interno que sufre el sector, sugiriendo luego soluciones que ayuden a sortear los mismos.

Por último, proponemos el uso de ratios específicos así como los resultados que es deseable obtener, buscando que los mismos sirvan como complemento de la información contable y de gestión.

Como resultado del trabajo, logramos recabar la información necesaria que nos permitió abordar los lineamientos que consideramos más adecuados dadas las características del sector, cumpliendo de esta manera con nuestro principal objetivo.

## **AGRADECIMIENTOS**

Queremos agradecerle a todas aquellas personas, que de una u otra forma, han contribuido al desarrollo del presente trabajo, dedicándonos su valioso tiempo.

En especial destacamos el invaluable apoyo que recibimos del Cr. Pablo Coll quien en todo momento nos acompañó con disposición y entusiasmo.

Agradecemos también a la Cra. Ana María Mesa por su colaboración y buena disposición para la recopilación de gran parte del material bibliográfico utilizado; así como al Sr. Pablo Goldberg y al Dr. Esteban Goldberg por sus críticas constructivas.

De la misma forma, agradecemos a las personas entrevistadas en nuestro trabajo de campo, por su amabilidad y disposición al atendernos.

Finalmente, vaya un muy especial agradecimiento a nuestras familias, por el apoyo brindado a lo largo de nuestra carrera.

## **INDICE**

### **Parte I – Objetivos de la Investigación**

Objetivos de la Investigación.....	8
------------------------------------	---

### **Parte II – Introducción**

Introducción.....	10
-------------------	----

### **Parte III – Desarrollo**

Capítulo I - Descripción del negocio.....	12
I.1 - Surgimiento del negocio.....	12
I.2 - Actividades.....	14
I.3 - Tipos de organización.....	15
I.4 - Características peculiares del sector.....	16
I.5 - Importancia del sector para la economía nacional.....	20
I.6 - Acuerdos comerciales y convenios internacionales.....	21
I.7 - Fuente y estructura de inversión y financiamiento.....	21
I.8 - Normativa específica.....	25
I.8.1 - Normativa del sector al que pertenecen.....	25
I.8.2 - Normativa relativa a la apertura de una empresa alquiladora de vehículos sin chofer.....	26
I.8.3 - Normativa Tributaria.....	28
I.8.4 - Normativa Laboral.....	31
I.8.5 - Normativa Contable.....	31
I.8.6 - Normativa Internacional.....	32
I.9 - Organizaciones empresariales.....	32
I.10 - Registros y certificados específicos de una empresa alquiladora de vehículos sin chofer.....	36
I.10.1 - Registro ante el Ministerio de Turismo y Deporte.....	36

I.10.2 - Certificación de la flota ante el Ministerio de Turismo y Deporte .....	36
I.10.3 - Certificado de operador turístico ante el Ministerio de Turismo y Deporte .....	36
I.10.4 - Certificado habilitante para tramitar la devolución del IMESI .....	37
I.10.5 - Solicitud de Certificado de Crédito por concepto de devolución del IMESI .....	38
I.10.6 - Certificado Único Departamental .....	38
I.10.7 - Registro en Intendencias Municipales .....	39
I.11 - Estructura organizacional y Sistemas de gestión .....	39
Capítulo II - Subsidios del Estado y beneficios tributarios .....	43
II.1 - Devolución del IMESI .....	43
II.2 - Patentes especiales para empresas alquiladoras de vehículos sin chofer .....	43
II.3 - Exoneración por inversiones .....	45
II.4 - Beneficios fiscales para captación de la demanda .....	45
Capítulo III - Principales asuntos contables .....	47
III.1 - Moneda Funcional .....	47
III.1.1 - Fundamento teórico .....	47
III.1.2 - Determinación de la moneda funcional para el caso de estudio .....	49
III.2 - Bienes de Uso .....	50
III.2.1 - Definiciones .....	50
III.2.2 - Criterio de reconocimiento .....	51
III.2.3 - Medición inicial .....	52
III.2.4 - Medición posterior a la inicial .....	53
III.2.5 - Depreciación .....	53

III.2.6 - Deterioro del valor de los activos.....	55
III.2.7 - Tratamiento a darle a los vehículos de uso propio de la empresa.....	58
III.3 - Reconocimiento de Ingresos.....	58
III.3.1 - Definiciones.....	58
III.3.2 - Tratamiento.....	59
III.3.3 - Revelación de los ingresos.....	63
III.4 - Notas Específicas.....	63
III.4.1 - Fundamento teórico.....	63
III.4.2 - Notas específicas para el sector.....	64
III.5 - Plan de Cuentas.....	65
III.5.1 - Fundamento teórico.....	65
III.5.2 - Desarrollo de las cuentas propuestas.....	66
Capítulo IV - Riesgos específicos de Control Interno.....	71
IV.1 - Fundamento Teórico.....	71
IV.2 - Apreciación de Riesgos.....	72
Capítulo V - Ratios relevantes para el rubro.....	78
V.1 - Fundamento Teórico.....	78
V.2 - Ratios Operativos.....	79
V.3 - Ratios de Ingresos.....	81
V.4 - Ratios de Ocupación.....	83
Capítulo VI - Trabajo de Campo.....	85
VI.1 - Cuadro comparativo de entrevistas.....	86
VI.2 - Análisis de resultados.....	90
<b>Parte IV – Conclusiones y comentarios generales</b>	
Conclusiones y comentarios generales.....	92

**Parte V – Anexos**

V.1 - Flujo de fondos comparativo.....	95
V.2 - Contrato de Arrendamiento y Circulación.....	99
V.3 - Bibliografía.....	101

## **Parte I – Objetivos de la investigación**

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo tiene como objetivo, describir el negocio de las empresas alquiladoras de vehículos sin chofer en Uruguay, analizar su operativa, particularidades y la normativa a la cual está sujeta el sector.

Dado que, el sector no se encuentra sujeto a normativa contable específica, es que nos planteamos como siguiente objetivo analizar la normativa contable adecuada en Uruguay buscando determinar los criterios que se ajusten a este tipo de empresas. Brindando de esta manera lineamientos específicos a aquellas personas que trabajen en el sector o bien que tengan proyecciones de instalarse en el mismo.

Otro objetivo refiere a la investigación y búsqueda de soluciones para los principales riesgos de control interno.

A su vez, se busca determinar ratios específicos para el sector, indicando los resultados más convenientes.

Como último objetivo, se plantea dejar información documentada referente al sector al alcance de los usuarios.

## **Parte II – Introducción**

## **INTRODUCCIÓN**

Uruguay es un país que posee mayores posibilidades en la prestación de servicios que en la producción de bienes, siendo el arrendamiento de vehículos uno de los sectores en el cual se refleja dicho potencial. A esto se suma que el mismo ha manifestado un acelerado crecimiento en los últimos años en nuestro país atrayendo nuevos usuarios y generado nuevos puestos de trabajo.

La necesidad de estudiar acerca del sector de alquiladoras de vehículos sin chofer en el Uruguay, surge a raíz de la escasa información específica tanto contable como de gestión de este tipo de empresas.

El presente trabajo comienza con la descripción del negocio desarrollando sus distintos aspectos.

Seguidamente, se investigan aquellos temas contables que pueden resultar de interés para el público objetivo del presente trabajo, dado que al día de hoy no existe normativa contable específica para el sector.

La investigación continúa con una exposición de los beneficios tributarios con los que cuenta el giro y se realiza una reseña de los problemas específicos de control interno, recomendando las soluciones para cada uno de ellos.

Para finalizar se presentan los ratios de mayor utilidad, que permiten complementar el análisis de la información contable, operativa y financiera.

Nuestro estudio consistió en una revisión bibliográfica sobre el negocio, complementada con entrevistas a empresas del sector, las cuales son expuestas de manera directa en el presente trabajo, constituyendo una fuente de información para conocer acerca del negocio.

El análisis conjunto del marco teórico con la información recabada en las entrevistas, permiten obtener las conclusiones expuestas al final del presente trabajo.

### **Parte III - Desarrollo**

## **Capítulo I: Descripción del negocio**

En el presente capítulo se desarrollan los siguientes temas relacionados al negocio de las empresas alquiladoras de vehículos sin chofer.

- I.1 - Surgimiento del negocio
- I.2 - Actividades
- I.3 - Tipos de organización
- I.4 - Características peculiares del sector
- I.5 - Importancia del sector para la economía nacional
- I.6 - Acuerdos comerciales y convenios internacionales
- I.7 - Fuente y estructura de inversión y financiamiento
- I.8 - Normativa específica
- I.9 - Organizaciones empresariales y sindicales
- I.10 - Registros y certificados específicos
- I.11 - Estructura organizacional y Sistemas de Gestión

### **I.1 - Surgimiento del negocio**

Estados Unidos es la cuna del alquiler de vehículos sin chofer.

Alrededor de 1910, pocos años después del surgimiento de los primeros vehículos en el mercado norteamericano ya existían algunos pequeños empresarios que visualizaban el alquiler como un futuro negocio. De esta forma se inicia la actividad en dicho país.

En la década del 30 y del 40, el alquiler de vehículos creció significativamente en América del Norte, principalmente a partir de la inauguración de puntos de alquiler en los aeropuertos.

Las alquiladoras comenzaron a invertir en el crecimiento del flujo de viajeros que atravesaba los Estados Unidos, tanto por negocio como por turismo.

En la década del 50 las alquiladoras ya estaban establecidas en todo el país, e iniciaban la expansión de sus actividades hacia Europa, la que se recuperaba de la Segunda Guerra Mundial con el aporte de grandes inversiones públicas y privadas de Estados Unidos.

Durante los años 60 y 70 las alquiladoras europeas tuvieron un importante crecimiento al punto de que hoy actúan como empresas continentales.

Por otro lado, en América del Sur la historia es más reciente.

Brasil comienza su actividad en este rubro en la década del 50, luego de que la industria automovilística fuera impulsada por el plan de metas de Juscelino Kubitschek, quien era presidente de dicho país en ese momento.

Los primeros negocios surgen como actividad complementaria a la reventa de vehículos usados.

En 1956 fue creada la primera empresa con la finalidad exclusiva de alquilar vehículos en Brasil. A partir de esta iniciativa pionera comienzan a surgir otras alquiladoras.

A mediados de la década del 60, dicha actividad tuvo un gran crecimiento al importar la experiencia norteamericana que impulsó la modalidad de arrendamiento a largo plazo.

A fines del 70 el alquiler de autos ya era una actividad consolidada en Brasil. Al igual que lo que sucedió en Europa, comenzaron a llegar las redes internacionales de alquiler de automóviles.

En Uruguay, la actividad nace alrededor del año 1970, al amparo de las normas constitucionales que reconocen el derecho al trabajo y al comercio.

Alrededor de 1980, la actividad fue impulsada mediante la instalación de redes internacionales que también llegaban a nuestro país.

A partir del año 1986 se comienza a regular esta actividad a través del Decreto 163/86, hoy en día derogado por decretos posteriores. Uno de los requisitos exigidos por éste y que sigue vigente al día de hoy, es la inscripción en el Ministerio de

Turismo y Deporte. Dicha exigencia permitió que, desde entonces hasta la actualidad, se tenga conocimiento de la cantidad de empresas que pertenecen al sector.

El sector ha ido creciendo significativamente, existiendo en la actualidad más de 80 empresas que desarrollan esta actividad.

La Asociación de Arrendadoras de Autos sin Chofer (ASARA) del Uruguay afirma que nuestro país se encuentra dentro de los cuatro países de América del Sur que mas han desarrollado esta actividad en proporción a su dimensión. El país más desarrollado es Brasil, lo siguen Chile, Uruguay y Argentina respectivamente.

## **I.2 - Actividades**

El arrendamiento de vehículos sin chofer es la actividad que tiene por objeto brindar esencialmente el servicio de alquiler de vehículos a terceros.

Una empresa que arrienda vehículos sin chofer, ofrece automóviles de alquiler a corto o largo plazo a cambio de una suma de dinero.

Además de la actividad principal existen prestaciones accesorias que agregan valor al servicio prestado. Ejemplo de ello son el servicio de mantenimiento del vehículo, auxilio, alquiler de equipos especiales (sillas de bebé, adaptaciones para lisiados, alquiler de celulares, alquiler de GPS), devolución del vehículo fuera de oficina o fuera del horario de oficina, entre otros.

Sus establecimientos se sitúan por lo general, en puntos de gran accesibilidad como son las inmediaciones de aeropuertos, estaciones de trenes, autobuses y terminales marítimas.

La actividad secundaria es la venta de vehículos usados la cual se hace imprescindible para mantener la flota renovada y ser competitivos en el sector.

Diferentes características del mercado y el entorno, definen los objetivos principales de estos emprendimientos:

- a) Captación del mercado objetivo.
- b) Calidad del servicio. Esta se encuentra relacionada con el nivel socio-económico del público objetivo.
- c) Rentabilidad.
- d) Homogeneizar los ingresos por ventas a lo largo del año.
- e) Se busca reducir las brechas en las ventas que se producen entre los períodos de zafra y los períodos de baja actividad.
- f) Imagen.
- g) Competitividad.
- h) Crecimiento del volumen de ventas.
- i) Servicio a la comunidad. Comprende la creación de fuentes de trabajo, fomento de la demanda turística y captación de divisas para el país.

### **I.3 - Tipos de organización**

Se pueden clasificar las empresas alquiladoras de vehículos sin chofer en tres categorías:

- Alquiladoras cien por ciento locales. Existen en un gran número en plaza y podrían ser consideradas como pequeñas y medianas empresas.
- Alquiladoras locales con representación asignada de una agencia internacional. Reciben soporte técnico y clientes alineados internacionalmente a cambio de algún tipo de regalía. Las empresas de mayor porte de nuestro país conforman este grupo de representaciones internacionales.
- Alquiladoras multinacionales. Siendo sucursales de empresas extranjeras establecidas en el país siguen los lineamientos de su casa matriz.

#### **I.4 - Características peculiares del sector**

Este negocio comparte mucho de los aspectos que caracterizan a cualquier otro negocio en cuanto a su gestión, sin embargo, muestra para el desarrollo de su actividad características peculiares que lo diferencian del resto de los sectores de la economía.

a) Prestación de servicios

Pertenece al sector servicios y no al de producción de bienes, lo cual provoca un encuentro inmediato entre el consumidor y el prestador.

b) Marcada estacionalidad en la demanda del servicio

Aquellas empresas que tienen como mercado objetivo el turismo se ven fuertemente afectadas por la estacionalidad de su demanda. Los aumentos más significativos en la prestación del servicio se dan en los meses de diciembre, enero y febrero.

c) Renovación permanente de flota

La renovación permanente de flota es fundamental para atender las necesidades de los clientes, logrando de esta manera ser competitivo en el sector.

d) Alta inversión

La renovación permanente de la flota requiere una elevada inversión.

e) Diferenciación de mercados

Las alquiladoras de vehículos sin chofer cuentan con dos mercados bien diferenciados, el mercado de largo plazo y el mercado transitorio o de corto plazo. Estas empresas tienen la posibilidad de enfocarse en uno o en ambos, todo dependerá de su estrategia y del tamaño de su flota.

A continuación desarrollaremos cada uno de estos mercados.

#### e.1 - Mercado de largo plazo

Los alquileres a largo plazo están dirigidos a las empresas que tercerizan el transporte a utilizar, focalizando su esfuerzo en el propio negocio.

Los vehículos son bienes de gran utilidad que se desvalorizan rápidamente y con facilidad debido al desgaste, uso intensivo y la aparición de nuevos modelos con mayor tecnología, seguridad y comodidad.

Al optar por la alternativa del alquiler de vehículos, la empresa transfiere a la alquiladora, no solo la responsabilidad de la compra del vehículo sino también una serie de otros servicios agregados que implican costos significativos y que al estar incorporados al precio del alquiler, transforma al servicio en más atractivo, como ser mantenimiento, asistencia 24 horas, seguro, patente, entre otros, todo por un precio fijo por mes.

Ventajas de tercerizar la flota:

1. **Competitividad:** Al tercerizar la flota, la empresa podrá concentrar sus esfuerzos en su actividad, delegando en la alquiladora los detalles logísticos de la administración de la misma.
2. **Calidad y Productividad:** Cuando se firma el contrato de tercerización, el o los vehículos de alquiler entregados son 0 Km. La flota es renovada como máximo a los 4 años, lo que aumenta la satisfacción del usuario al mantenerla permanentemente actualizada.
3. **Flexibilidad:** De acuerdo con las necesidades o el ritmo de los negocios del cliente, los modelos y cantidades de vehículos pueden ser alterados para que se adecuen a cada momento de la empresa, sin que signifique una inversión adicional para ella.
4. **Asistencia 24 horas:** Las empresas alquiladoras ofrecen servicio 24 horas en cualquier punto del país, los 365 días del año para auxilios y cambio de vehículos.
5. **Mantenimiento:** La empresa alquiladora proporciona el mantenimiento preventivo del vehículo (cambio de aceite, filtros, afinados, rotación y cambio

de cubiertas, alineación y balanceo, cambio de amortiguadores, lavados de carrocería y motor, limpieza de tapizados, etc.). Además administra y controla el mantenimiento correctivo (reparaciones, chapa y pintura, etc.)

6. Disponibilidad permanente: Proporciona un vehículo de reserva en caso de necesidad (mantenimiento, desperfectos mecánicos, reparación por siniestro, etc.).
7. Seguro y Patente: Estos gastos corren por cuenta de la empresa alquiladora.
8. Otros servicios transferidos a las empresas alquiladoras de autos:
  - Negociación con proveedores de vehículos.
  - Compra de vehículos.
  - Trámites de empadronamiento y licencia del vehículo.
  - Transporte de los vehículos al lugar de contratación.
  - Gestión y contratación de seguros.
  - Servicio de recuperación de los vehículos siniestrados.
  - Pago, identificación y cobranza de multas de tránsito.
  - Negociación y venta de los vehículos usados.

Todos estos servicios implican que la propia prestadora del servicio administra la flota de la empresa contratante por lo que ésta no necesita dedicar personal en esta área.

9. Ventajas fiscales: El total de lo abonado por concepto de alquiler de vehículos es deducible como pérdida a los efectos de tributar Impuesto de las Rentas de Actividades Económicas (IRAE). Por otra parte implica un ahorro al momento de liquidar el Impuesto al Patrimonio (IP) ya que esos vehículos no forman parte del activo de la empresa que contrata el servicio.

La tercerización de la flota forma parte de la cultura de las empresas multinacionales. Gracias a la globalización y a las necesidades de éstas es que surge el nicho de mercado en el Uruguay. Las empresas forestales, las del sector

agropecuario, del sector industrial y las empresas del estado son las que actualmente más utilizan este servicio.

Para analizar la conveniencia de la tercerización de la flota, se realiza un análisis a través del cálculo del Valor Presente Neto (VPN). Ver Anexo V.1- “Flujo de Fondos Comparativo”.

Si bien el VPN marca como opción más conveniente la compra de un vehículo 0 km, se concluye que los factores anteriormente indicados, son de mayor peso inclinando la balanza a la opción de alquilar.

#### e.2 - Mercado transitorio o corto plazo

Son alquileres destinados al público en general, mayoritariamente turistas provenientes del extranjero, que buscan un medio de transporte que les mejore su estadía.

El turismo pasó a ser visto como una actividad económica de gran impacto para el crecimiento del país.

El alquiler de vehículos es considerado un servicio que agrega valor a la actividad del turismo.

#### f) “Industria de producción limitada”

Un vehículo no alquilado en un día implica una pérdida, ya que al día siguiente no lo puedo alquilar dos veces.

g) Sensible a las políticas macroeconómicas locales y de los países de la región. Al tener cierta dependencia de la industria del turismo (tanto interno como externo), es de los primeros sectores afectados ante fluctuaciones en las circunstancias políticas, económicas y sociales tanto de nuestro país como de los países de la región.

A su vez, los movimientos turísticos están influenciados fundamentalmente por la situación cambiaria de los países vecinos.

Esto hace imprescindible una constante revisión de la política de precios y manejo de los costos.

h) Ubicación, importante factor estratégico.

La ubicación del establecimiento es un factor clave cuando se busca alcanzar al mercado objetivo. Según el público objetivo definido, se deberán tener en cuenta los puntos de afluencia turística, el nivel económico de la población y las exigencias del consumidor a los servicios a ser prestados.

i) Regulación gubernamental

Este tipo de empresas se encuentran reguladas por el Ministerio de Turismo y Deporte.

### **I.5 - Importancia del sector para la economía nacional**

La importancia que refleja el sector en nuestra economía, puede visualizarse en primer lugar por su vinculación con el turismo, encontrándose éste en segunda posición en lo referido a la generación de ingresos para el país.

En la actualidad, el turismo es considerado como una de las principales locomotoras del crecimiento firme y sostenido de la economía nacional, debido a los ingresos de divisas generados tanto por el turismo receptivo (visitantes extranjeros y uruguayos no residentes) como por el movimiento generado por el turismo interno, los niveles de inversión nacional o extranjera y la generación de cientos de miles de puestos de trabajo directos e indirectos.

En segundo lugar, lo que se puede remarcar, es que en la actualidad existen más de 80 empresas en nuestro país, lo que implica que es un sector generador de fuentes de trabajo y es motivo de ingreso de divisas al país. Se realizaron consultas al

Instituto Nacional de Estadística y a la Cámara de Comercio para obtener datos precisos del sector. La respuesta obtenida, fue que no se contaba con información al respecto.

### **I.6 - Acuerdos comerciales y convenios internacionales**

Se pueden encontrar distintos tipos de alianzas comerciales que pueden darse tanto con empresas del mismo sector como ser hoteles, compañías aéreas, agencias de viajes y free shops, así como con empresas publicitarias y financieras.

Con respecto a los acuerdos con empresas hoteleras, los mismos consisten en el pago de comisiones a cambio de clientes. Con las agencias de publicidad los arreglos se materializan a través de canjes. En tanto que con los free shops el arreglo consiste en realizar descuentos a aquellos clientes que cumplen determinadas condiciones como por ejemplo que sean propietarios de la tarjeta VIP del mismo.

Sucede algo similar con las empresas financieras, el convenio consiste en otorgar descuentos a los clientes que utilizan como forma de pago determinada tarjeta de crédito.

### **I.7 - Fuente y estructura de inversión y financiamiento**

Como se mencionó anteriormente, en este sector se requiere una renovación permanente de flota, siendo necesario realizar inversiones significativas. La forma de financiamiento de estas inversiones, depende de cada empresa en particular, no obstante los criterios a tener en cuenta para definir la forma y estructura del financiamiento de las mismas no varían. Estos criterios son: origen de los fondos, plazo de devolución y moneda del empréstito.

Las decisiones de financiamiento tienen distintas jerarquías. En primer lugar se debe definir la proporción de fondos propios o fondos de terceros a utilizar para la inversión.

El financiamiento con fondos propios se puede plasmar de dos formas. Una de ellas es mediante el aporte de capital y la otra reteniendo utilidades de la empresa.

Para ambos, el financiamiento es siempre de largo plazo, debido a que los fondos forman parte del patrimonio de la empresa.

El hecho de que los mismos compongan el patrimonio de la empresa, los hace de largo plazo por las siguientes características:

- a) por lo general no se definen plazos de devolución de los mismos y en caso que se definan, superan los 12 meses
- b) sólo se pueden devolver mediante la vía de la recompra de acciones o participaciones de los socios o la distribución de utilidades de la empresa cuando ésta las genera y con ciertos límites legales.

Este tipo de financiamiento, además de tener la limitación de no poder elegir el plazo, tiene la limitación de no poder elegir la moneda del mismo, ya que la misma está dada por la moneda en la que se lleven los estados contables de la empresa.

Por el contrario, esta estructura de financiamiento presenta como principal ventaja el hecho de no pagar intereses de forma periódica. No obstante, el accionista o dueño del negocio puede exigir cierto rendimiento sobre el capital aportado.

Mediante el financiamiento con fondos de terceros, se puede optar por el plazo y la moneda a endeudarse.

Esta posibilidad de elegir entre uno u otro es muy útil debido a que en el caso del plazo se puede optar por un período de endeudamiento similar al período de repago de inversión realizada. Y para el caso de la moneda existe la posibilidad de optar por aquella en la que se reciba los flujos de ingresos derivados de la inversión.

Además, esta estructura de financiamiento, tiene la ventaja de que el saldo adeudado a fin de cada ejercicio es fiscalmente deducible a los efectos del Impuesto al Patrimonio.

Dentro del financiamiento con fondos de terceros, podemos encontrar distintas modalidades:

1. Préstamo Bancario
2. Leasing Financiero

El leasing constituye una alternativa de financiación por la que puede optar un inversor (tomador) que esté evaluando adquirir un bien. Esta modalidad consiste básicamente en que una institución (dador) se obliga a ceder un bien a cambio del pago de prestaciones periódicas que se devengan en un plazo determinado, al final del cual el tomador tiene la opción de adquirir el bien pagando un precio previamente pactado, devolverlo al dador, prorrogar el contrato o también se puede convenir que al final del período el bien sea vendido por la institución acreditante, siendo el resultado de la venta atribuible al inversor.

Habitualmente se distinguen dos tipos de leasing, según sea probable que al final del contrato el bien objeto del mismo pase a integrar el patrimonio del tomador o no. En el primer caso nos encontramos ante el leasing financiero, cuya realidad económica se asemeja a la de una enajenación de bienes, mientras que la segunda situación es la correspondiente al leasing operativo, el cual es tratado como una prestación de servicios, similar a un arrendamiento.

El leasing financiero se encuentra legislado en nuestro país por la Ley 16.072 de 9 de octubre de 1989, norma que restringe su ámbito de aplicación a los contratos de crédito de uso en los cuales el dador sea una institución financiera.

De acuerdo con lo establecido por esta ley, para corresponder al tratamiento fiscal que se le atribuye al leasing financiero, los contratos deben cumplir cualquiera de las siguientes condiciones:

- que se pacte a favor del tomador una opción irrevocable de compra mediante el pago de un valor final cuyo monto sea inferior al 75% del valor del bien amortizado en el plazo del contrato;
- que se pacte a favor del tomador una opción irrevocable de compra sin pago de valor final;
- que se pacte que, finalizado el plazo del contrato o de la prórroga en su caso, si el tomador no tuviera o no ejerciera la opción de compra, el bien deba ser vendido siendo el beneficio o pérdida resultante atribuible al tomador.

Determinados contratos de leasing se encuentran exonerados del Impuesto al Valor Agregado (IVA), representado esto un beneficio para el tomador, ya que no pagará intereses sobre el IVA puesto que no forma parte del costo del leasing.

Las condiciones que establece la normativa para gozar de estos beneficios se encuentran en el artículo 45º de la Ley 16.072 (con la redacción dada por el artículo 20º de la Ley 16.906). Las mismas son:

- que el contrato tenga un plazo no menor a tres años;
- que los bienes objeto del contrato no sean vehículos no utilitarios ni bienes muebles destinados a la casa-habitación;
- que el tomador sea sujeto pasivo del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE) o del Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA).

De las empresas que fueron entrevistadas, en su mayoría utilizan como forma de financiamiento los fondos propios, y a la hora de optar por fuentes externa, eligen por lo general el Leasing ya que representa para estas empresas la alternativa más favorable.

## **I.8 - Normativa específica**

La actividad de arrendamiento de vehículos sin chofer nace alrededor del año 1970 sin que en sus inicios se sancionaran normas legales que regularan la misma. Recién con la aprobación del Decreto 163/986, se comenzó a regular específicamente esta actividad, remitiéndola en lo pertinente, a lo establecido en el Decreto-Ley 14.335 de 23 de diciembre de 1974.

### I.8.1 - Normativa del sector al que pertenecen

El Decreto-Ley 14.335, en su artículo 11, establece que se consideran prestadoras de servicios turísticos las actividades desarrolladas por personas físicas o jurídicas que, con fines de lucro, desarrollen alguna de las siguientes actividades:

- Alojamientos Turísticos
- Agencias de viajes
- Transporte Turístico.
- Arrendamiento de bienes muebles o inmuebles con fines turísticos.
- Guías, guías-chóferes, intérpretes y similares.
- Restoranes, bares y centros de diversión y esparcimiento, destinados al uso turístico.
- Aquellas otras actividades que puedan guardar relación con el turismo.

Por otra parte en el capítulo VII del mismo, se reglamentan las infracciones-sanciones y procedimientos por incumplimiento de lo establecido tanto en la presente Ley como en el Decreto 180/002.

Como ya fue mencionado este tipo de empresas se rige por el Ministerio de Turismo y Deporte, organismo que regula todas aquellas actividades relacionadas con los servicios turísticos, con la finalidad de asegurar una adecuada prestación y funcionamiento de los mismos.

## I.8.2 - Normativa relativa a la apertura de una empresa alquiladora de vehículos sin chofer

Más allá de los requisitos con los que debe cumplir una empresa alquiladora de vehículos sin chofer, como cualquier otra empresa comercial, existen ciertas restricciones por parte de la División de Registro de Operadores Turísticos según el Decreto 180/002.

A continuación se detalla un breve resumen del mencionado decreto, con la finalidad de especificar cuales son los requisitos a presentar ante dicha división, ya sea para la apertura de una empresa o para la presentación de documentos exigidos durante su existencia.

### a) Requisitos para la apertura

A efectos de la apertura para funcionar como tal deberá inscribirse previamente en el Registro de Prestadores de Servicios Turísticos que lleva el Ministerio de Turismo y Deporte y dar cumplimiento a los requisitos que se establecen a continuación.

La solicitud a los efectos de la inscripción para funcionar, deberá presentarse en el régimen de declaración jurada con certificación notarial de las firmas y deberá contener necesariamente:

- Nombre de la empresa, domicilio, número de fax, identidad de sus titulares, directores, gerentes y razón social.
- Número de inscripción en la Dirección General Impositiva (D.G.I) y Banco de Previsión Social (B.P.S).
- Justificar que todos los automóviles que se utilicen para el servicio de arrendamiento se encuentran asegurados en el Banco de Seguros del Estado (B.S.E) u otra empresa aseguradora legalmente establecida en la República Oriental del Uruguay, por el monto máximo de cobertura que se otorga para reclamaciones de terceros por responsabilidad civil.

Para aquellas empresas que no realicen arrendamientos de vehículos a turistas, directa o indirectamente, no será obligatoria su inscripción. Deberán presentar anualmente una declaración jurada donde manifieste que no realizan actividad vinculada al turismo y la misma deberá contar con certificación notarial de firmas.

b) Características relativas a la flota para la apertura

- Toda empresa de Arrendamiento de Automóviles Sin Chofer, deberá contar con una flota mínima de cinco unidades.
- Las unidades afectadas al servicio, no podrán tener una antigüedad mayor a cuatro años, la cual se acreditará mediante documentación pertinente.
- Presentación de declaración jurada con la integración total de la flota acompañada de certificación notarial antes del 30 de julio de cada año.

c) Garantías para la apertura

- Las empresas regidas por este decreto, deberán constituir y mantener una garantía, mediante aval bancario, seguro de fianza, títulos u Obligaciones Nacionales o Municipales. El valor de dichas garantías será de 500 UR para las empresas que posean hasta cinco automóviles, de 700 UR para las empresas que posean hasta diez automóviles y de 1000 UR para las que excedan dicha cantidad.
- La garantía constituida, deberá mantenerse durante todo el tiempo de funcionamiento de la empresa y no podrá ser retirada hasta transcurridos seis meses del cese efectivo de actividades.
- La garantía de funcionamiento, tendrá por finalidad proteger al usuario asegurándole la adecuada prestación del servicio estipulado.

d) Otros requisitos de funcionamiento

- Comunicación mensual a la jefatura de policía de un listado con la nómina de los usuarios de cada uno de los vehículos.

- Deberá exhibir a la vista del público certificado de inscripción y libro de quejas.
- Toda modificación o alteración que se produzca respecto de los requisitos establecidos en el presente decreto deberá ser comunicada al Ministerio de Turismo y Deporte, en régimen de declaración jurada.

### I.8.3 - Normativa Tributaria

#### a) Impuesto específico interno

El Impuesto Específico Interno grava la primera enajenación, a cualquier título, de los bienes que se enumeran en el Título 11, con la tasa que fije el Poder Ejecutivo. En el artículo 1° se detallan los bienes alcanzados por este impuesto, haciendo mención en su inciso 11 a los vehículos.

El artículo 4° del Título 11, sustituido por última vez por la Ley 17.580 del 2 de noviembre de 2002, establece el momento de pago de dicho impuesto.

Para los vehículos con cilindrada superior a 2.000 cc. el mismo deberá abonarse en ocasión de la primera transferencia que se realice durante el transcurso de los 3 años contados desde la adquisición o importación del vehículo.

Si la cilindrada es igual o inferior a 2.000 cc. el impuesto deberá abonarse en el momento de la adquisición o importación del vehículo.

El Decreto 42/999 reglamenta el Art.4 del Título 11 (IMESI) del Texto Ordenado de 1996, ya que la misma no contaba con reglamentación precisa generándose dificultades en su aplicación.

El mismo establece la exoneración del IMESI para los casos de adquisición de automóviles nuevos de pasajeros comprendidos en las categorías D y H del literal A del artículo 35 del Decreto 96/990 del 21 de febrero de 1990.

Dichas categorías son las siguientes:

“D1- Automóviles de pasajeros con cilindrada de más de 1.000 cc. y hasta 1.600 cc. y sus derivados construidos a partir de la misma mecánica.

D2 - Automóviles de pasajeros con cilindrada de más de 1.600 cc. y hasta 2.000 cc. y sus derivados construidos a partir de la misma mecánica.

D3 - Automóviles de pasajeros con cilindrada de más de 2.000 cc. y sus derivados construidos a partir de la misma mecánica.

D4 - Triciclos motorizados con capacidad igual o mayor a tres pasajeros

H - Vehículos con tracción en las cuatro ruedas cuyo peso sea inferior a 2.000 kg.

a) no de pasajeros

b) de pasajeros”

Se establece que la devolución se hará efectiva mediante certificado de crédito no endosable de la Dirección General Impositiva.

Para ello deberá presentar lo siguiente:

1. Título de propiedad y empadronamiento municipal a nombre de la empresa arrendadora.
2. Inscripción vigente en el Registro de Prestadores de Servicios Turísticos del Ministerio de Turismo y Deporte.
3. Certificado expedido por el Ministerio de Turismo y Deporte.

Asimismo, prohíbe el arrendamiento del automóvil, sobre el cual se obtuvo la devolución del impuesto, al mismo arrendatario por más de 180 días corridos o alternados.

Quedará prohibida también la cesión de dicho arrendamiento, subarrendamiento o cualquier forma contractual que altere el límite antes establecido.

Si la Dirección General Impositiva constata que alguna empresa de arrendamiento de automóviles sin chofer ha utilizado los beneficios tributarios a efectos de adquirir vehículos a menor precio que el de mercado, para luego enajenarlos a terceros,

antes del vencimiento del plazo de 3 años que prevé el artículo 4 del título 11 del Texto Ordenado de 1996, dicha infracción será considerada falta gravísima.

Luego de analizar la normativa relativa al IMESI, se nos presentó la duda de la aplicación del Decreto 42/999, dado que el mismo reglamenta el artículo 4 del Título 11 del Texto Ordenado del 96 el cual fue sustituido en última ocasión por la Ley 17.580 del 2 de noviembre del 2002.

Por tal motivo se realizó una consulta a los contadores de la DGI, obteniendo como respuesta que el decreto es de aplicación en todo aquello que no sea contrario a la Ley 17.580, por lo tanto los únicos vehículos a los cuales les es de aplicación dicho beneficio son aquellos que cuenten con una cilindrada mayor a 2.000 c.c. siempre y cuando no sean vendidos en un plazo menor a los 3 años.

Esta actividad no se encuentra regulada específicamente por ningún otro impuesto. De todas maneras se presenta a continuación la aplicación de la normativa general que alcanza al sector.

#### b) Impuesto al Valor Agregado

El Título 10 reglamenta el presente impuesto.

El artículo primero menciona los caracteres generales del mismo, “El Impuesto al Valor Agregado (IVA) gravará la circulación interna de bienes, la prestación de servicios dentro del territorio nacional, la introducción de bienes al país y la agregación de valor originada en la construcción realizada sobre inmuebles”.

De acuerdo a las definiciones del artículo segundo, las empresas de arrendamiento de automóviles sin chofer, se clasifican como prestadoras de servicios por lo que son sujetos pasivos del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

El hecho generador de este impuesto se configura en el momento de la prestación del servicio.

Están gravadas las prestaciones de servicios realizadas en el territorio nacional, independientemente del lugar en el que se haya celebrado el contrato y el domicilio, residencia o nacionalidad de quienes intervengan en las operaciones.

El servicio de alquiler y venta de vehículos se encuentra gravado a la tasa básica del 22%.

Con respecto a la facturación de daños, de acuerdo a la consulta N° 3752 a la Dirección General Impositiva (DGI), queda establecido que la misma no se encuentra gravada por el Impuesto al Valor Agregado (IVA) ya que los daños constituyen partidas de naturaleza indemnizatoria, no siendo la contraprestación de una circulación de bienes o de una prestación de servicios.

Por otro lado la facturación por concepto de combustible (nafta) está exenta según artículo 19 literal e) del Título de 10 mientras que el gasoil está gravado a la tasa del 22%, impuesto que no es deducible al momento de liquidar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

#### 1.8.4 - Normativa Laboral

No existe normativa específica que reglamente la actividad laboral de estas empresas rigiéndose las mismas por la normativa general.

En lo referente al Consejo de Salarios pertenecen al grupo 19 subgrupo residual.

#### 1.8.5 - Normativa contable

Como se menciona en la introducción, esta rama no cuenta con normativa contable específica, por lo que se rige por la normativa general.

Es por ello que el desarrollo del próximo capítulo, abarca aquellos temas contables relevantes para este tipo de empresas.

Para cada uno de ellos, el desarrollo consiste en analizar su definición, estudiar la normativa vigente e identificar el criterio más adecuado a aplicar para este negocio.

#### I.8.6 – Normativa Internacional

No se cuenta con información en lo referente a la Normativa Internacional.

Se realizó una búsqueda exhaustiva a través de consultas con auditores, programas de normativa mundial, bibliotecas y navegación por Internet sin obtener resultados satisfactorios.

Es difícil afirmar que la misma no exista pero lo que si confirmamos es que ésta no se encuentra al alcance de los usuarios.

### **I.9 - Organizaciones empresariales**

La Asociación de Arrendadoras de Autos Sin Chofer (ASARA) es una asociación civil, sin fines de lucro, creada en 1987.

La integran las más importantes empresas de alquiler de autos del Uruguay que representan más del 80% de la flota de alquiler de autos disponibles en nuestro país. Sus asociadas actualmente son AVIS, Budget, DOLLAR, Europcar, Hertz, MULTICAR, PUNTACAR, SNAPPY, Thrifty y LOCALIZA.

De acuerdo a los estatutos de la ASARA, ésta tiene por objeto:

- a) Promover y defender la actividad de empresas y organizaciones dedicadas a la prestación del servicio de arrendamiento de automóviles sin chofer.
- b) Gestionar ante organismos públicos y privados la adopción de medidas y políticas necesarias y convenientes para el desarrollo de la actividad de prestación del servicio.

- c) Difundir entre sus asociados y el público en general las normas que regulan la actividad.
- d) Asociarse a organizaciones similares del exterior.

Estos objetivos, no han podido cumplirse de la manera deseada, ya que la ASARA no ha logrado recabar información financiera ni de gestión de sus asociados.

Muchas de ellas son reacias a revelar sus datos.

Es por ello que en Uruguay no se conocen datos acerca de puestos de trabajo generados (directos e indirectos), sueldo promedio, cantidad de automóviles de alquiler, cantidad de vehículos comprados por año, cifras sobre facturación, ratios de ocupación, etc.

Al no manejar esta información se acota significativamente el poder de negociación como agrupación frente a determinados organismos o empresas.

Un ejemplo a seguir, es el caso de Brasil, el mismo cuenta con la “Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis” (ABLA) la cual realiza publicaciones anuales acerca de los resultados obtenidos en dicho período.

Revela, por ejemplo, la cantidad de alquiladoras existentes en el país, facturación, cantidad de flota, edad media de la flota, composición de la flota (descripción por marca y modelo), perfil del negocio (ventas mensuales o diarias), cantidad de usuarios, cantidad de empleos generados, contribución con impuestos, entre otras.

De esta forma alcanza localmente importantes logros en lo que refiere a negociaciones colectivas. Posee por ejemplo acuerdos comerciales con agentes de viajes, líneas de hoteles, empresas operadoras de Leasing, tarjetas de crédito, entre otras.

Hoy la ABLA es considerada una propulsora para el sector, descubriendo nuevos nichos de mercado, creando mecanismos de actuación y defendiendo derechos de las empresas alquiladoras en Brasil. Actualmente, moderna y profesionalizada actuando como empresa, la asociación es el fiel reflejo de la evolución de las empresas alquiladoras en dicho país.

Uno de sus últimos emprendimientos consiste en un programa que pretende mapear la actuación del segmento y garantizar las herramientas para aumentar la profesionalización de las empresas, buscando en una etapa posterior una certificación de calidad para este tipo de empresas.

De acuerdo a lo expuesto, lejos está la ASARA de lograr estos acuerdos. Pero, si funcionara adecuadamente, sería un interlocutor válido a la hora de abordar sus relaciones institucionales y garantizar la existencia de una base legal y administrativa que permita un desarrollo adecuado de la actividad de todas las empresas que forman el sector.

En lo que refiere a sus logros, se han alcanzado negociaciones colectivas importantes en los últimos tiempos. Algunas con excelentes resultados y otras que resultaron de difícil aplicación.

Uno de los grandes problemas a los cuales se han enfrentado históricamente las empresas arrendadoras de vehículos, son las pérdidas irrecuperables que se dan por concepto de multas de tránsito.

Es a raíz de esto que surge uno de los acuerdos más importantes, el cual fue el realizado con las intendencias de los departamentos de Maldonado y Montevideo. Éstas deben comunicar, dentro de las 48 horas, a las empresas propietarias de los vehículos, las multas que le fueron imputadas a los vehículos de alquiler.

Otra negociación de importancia pero que resultó de difícil aplicación fue la realizada con Policía Caminera.

El acuerdo consistía en que los vehículos de alquiler circularan con un carné plástico, el cual será retenido por ésta, toda vez que se produzca una infracción. De esta manera era posible identificar, al momento de la devolución del vehículo, a aquellos clientes que hubieran cometido alguna infracción, ya que los mismos no contarían con el carné correspondiente.

Estos acuerdos permiten que la empresa propietaria del vehículo de alquiler tenga conocimiento de la infracción en el momento en que el cliente devuelve el vehículo y pueda de esa manera cobrarle la indemnización al mismo.

Actualmente está realizando un estudio para presentar un Proyecto de decreto que tiene como objetivo principal solicitar la devolución del IMESI para la totalidad de la flota bajo ciertas condiciones. Esta busca impulsar este sector de actividad y desalentar a quienes realizan la misma de manera informal.

Su intención también es contribuir a una mejora de las condiciones para el desarrollo de la actividad económica.

Según el proyecto de decreto los requisitos que debería cumplir una empresa para gozar de dicho beneficio son:

- a) Tener una flota mínima de cincuenta automóviles destinados al arrendamiento.
- b) Tener un mínimo de diez personas en su planilla de trabajo.
- c) Tener una antigüedad mínima de tres años en el ejercicio de la actividad de arrendamiento de automóviles sin chofer.
- d) Contar con la habilitación del Ministerio de Turismo y Deporte para ejercer la actividad de arrendamiento de automóviles sin chofer.
- e) El interesado deberá obtener del Poder Ejecutivo la declaración de promocional.

En el mismo se establece que los vehículos objeto de este beneficio solo podrán ser enajenados después de los dos años de adquisición. En caso contrario deberá obtener autorización del Ministerio de Turismo y Deporte.

Por otra parte se plantea que el Ministerio ejerza los controles necesarios para asegurar el cumplimiento de las obligaciones asumidas por los beneficiarios y sobre los bienes objeto de la exoneración.

## **I.10 - Registros y certificados específicos de una empresa alquiladora de vehículos sin chofer**

### I.10.1 - Registro ante el Ministerio de Turismo y Deporte

Como ya se mencionó en el punto I.8.2, las empresas de Arrendamiento de Automóviles sin chofer, para ejercer su actividad, deben inscribirse previamente en el Registro de Prestadores de Servicios Turísticos que lleva el Ministerio de Turismo y Deporte.

### I.10.2 - Certificación de la flota ante el Ministerio de Turismo y Deporte

Antes del 30 de julio de cada año, deben presentar en el Ministerio de Turismo y Deporte la renovación de la flota.

Para ello será necesario presentar la siguiente documentación:

- Declaración Jurada de acuerdo al formulario del Ministerio de Turismo y Deporte.
- Certificación notarial acerca de los datos de la empresa, de la nómina completa de las unidades que integran la flota y del seguro que cubre la misma.
- Certificado de DGI vigente.
- Certificado de BPS vigente.

### I.10.3 - Certificado de operador turístico ante el Ministerio de Turismo y Deporte

Antes del 30 de setiembre de cada año, deben renovar el certificado que expide el ministerio para funcionar como Operador Turístico.

Debe previamente renovar la garantía exigida por el Decreto 180/02 ante el Ministerio de Turismo y Deporte, Registro de Operadores Turísticos.

La documentación a presentar dependerá del aval constituido:

1. Seguro de Fianza: el que debe contener las Condiciones Particulares y Generales de la póliza.
2. Bonos del Tesoro: Certificado de Corredor de Bolsa que acredite que el valor -cotización mercado- de los Bonos depositados en garantía, equivalen al monto en Unidades Reajustables exigido por la normativa vigente.

Dicha garantía deberá ser presentada nuevamente ante el Ministerio de Turismo y Deporte y en esa instancia se deberá solicitar la renovación del certificado como operador turístico, el cual tiene vigencia anual al igual que la mencionada garantía.

#### I.10.4 - Certificado habilitante para tramitar la devolución del IMESI

Uno de los requisitos necesarios para tramitar la exoneración de IMESI, consiste en la solicitud ante el Ministerio de Turismo y Deporte de un certificado habilitante para tramitar la correspondiente exoneración.

Para ello, será necesario certificar por escribano:

- Información detallada de las características del vehículo (marca, modelo, año, padrón, motor y matrícula).
- Acreditación de que el vehículo es propiedad de la empresa y que posee seguro de responsabilidad contra terceros. Además de datos acerca del empadronamiento municipal.
- Certificación de que la empresa es persona jurídica.

Además deberá presentar la factura original de compra del vehículo a nombre de la empresa alquiladora junto con el título de propiedad del vehículo.

#### I.10.5 - Solicitud de Certificado de Crédito por concepto de devolución del IMESI

La devolución del IMESI, se materializa mediante Certificado de Crédito no endosable de la Dirección Nacional Impositiva. A los efectos de obtener el referido certificado, los solicitantes deberán presentar lo siguiente:

- a) Mediante certificación notarial la propiedad del vehículo, fecha de la acreditación de la flota ante el Ministerio de Turismo y Deporte y empadronamiento municipal a nombre de la empresa arrendadora.
- b) Inscripción vigente en el Registro de Prestadores de Servicios Turísticos del Ministerio de Turismo y Deporte.
- c) Certificado expedido por el Ministerio de Turismo y Deporte.
- d) Original y copia de la factura de compra del vehículo a nombre de la empresa alquiladora.
- e) Copia de la libreta de empadronamiento.
- f) Formularios 2/217 y 2/218.
- g) Carta explicativa de lo que se solicita.

#### I.10.6 - Certificado Único Departamental

El Decreto 502/007, en su artículo 1° establece que los Gobiernos Departamentales, a solicitud de la parte interesada, expedirán el Certificado Único Departamental, el que tendrá vigencia anual.

Este certificado acreditará que la empresa no tiene adeudos pendientes por concepto de patente de rodados, así como las sanciones fiscales relativas a estos tributos.

Será de exigencia obligatoria por parte de los escribanos públicos y los Registros Públicos intervinientes en la compraventa, permuta, donación, dación de pago, aporte a sociedades comerciales, fideicomisos y prenda de vehículos automotores con aptitud registral.

#### I.10.7 - Registro en Intendencias Municipales

Aquellas empresas alquiladoras de vehículos sin chofer que deseen empadronar vehículos de alquiler deberán de cumplir con al menos tres condiciones. Estas son:

- Tener asiento físico, sea casa central o sucursal, en el departamento.
- Inscripción como empresa alquiladora de vehículos sin chofer en la Intendencia
- Empadronamiento mínimo de cinco unidades.

#### **I.11 - Estructura Organizacional y Sistemas de Gestión**

En cuanto a la organización, los principales departamentos que es posible identificar en una empresa tipo son los siguientes:

- Sector Comercial
- Sector Técnico
- Sector Recursos Humanos
- Sector Financiero / Contable
- Sector de Asesorías

Los dos primeros son los sectores operativos básicos mientras que los restantes son considerados de apoyo.

El sector Comercial presenta tres grandes áreas: venta del servicio, marketing y compra-venta de vehículos.

Dentro del área venta del servicio, la función principal es la venta del servicio propiamente dicho.

En el área de Marketing entre las funciones a destacar podemos encontrar: publicidad, actividades sociales, promociones y desarrollo de políticas de captación de clientes.

El departamento de Compra-Venta de vehículos no es común visualizarlo en empresas tipo, es más bien específico en este tipo de negocios debido a la importancia que representa en este tipo de actividad. Las principales funciones son la compra y venta de vehículos propiamente dicha, que consiste en solicitud de cotizaciones, análisis de la misma y elección de la más conveniente.

El sector Técnico desarrolla básicamente las funciones de compra de repuestos, lavado y mantenimiento de vehículos.

El departamento de Recursos Humanos se encarga básicamente de reclutamiento y selección del personal, liquidación de haberes y capacitación del personal.

Por otro lado el sector Financiero / Contable es responsable de grandes áreas como ser: Tesorería, Gestión de cobranzas, Pago a proveedores, Registros Contables, Impuestos y Análisis de financiamiento e Inversiones.

Por último, se encuentra el sector de Asesoría en el cual se incluyen asesores legales y laborales.

Todas las actividades señaladas dan lugar a una serie de relaciones que quedan plasmadas en el organigrama de la empresa. Como consecuencia de las mismas se establecen las comunicaciones necesarias tanto en sentido vertical como horizontal.

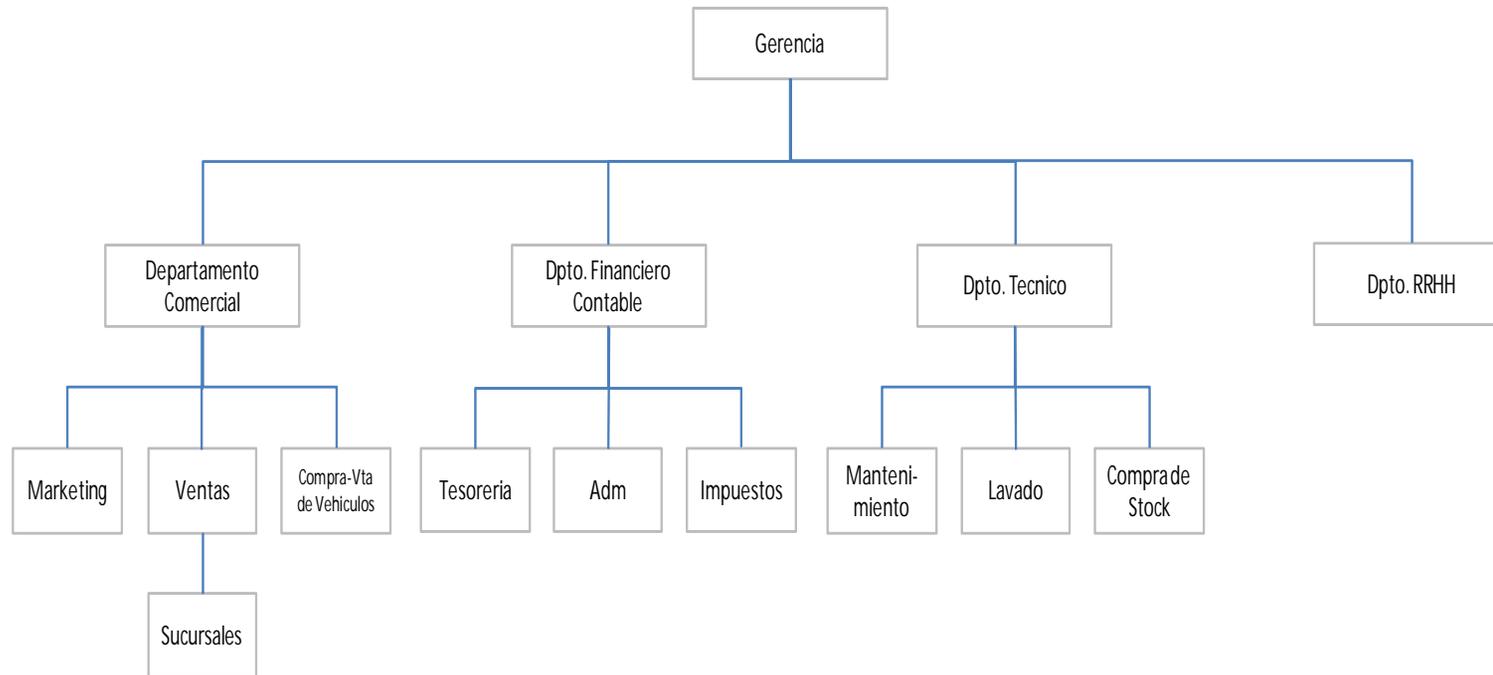
El Organigrama es la representación grafica de la estructura de la organización.

Este permite:

- Visualizar la jerarquía, niveles de autoridad y responsabilidad
- Facilitar las dependencias jerárquicas por medio de la comunicación formal
- Facilitar el control administrativo
- Apoyar la retroalimentación del sistema
- Incrementar el grado de cooperación y trabajo en grupo

- Facilitar la toma de decisiones

Las organizaciones de este tipo deberían organizarse siguiendo el modelo de organigrama que se detalla a continuación.



## **Capítulo II: Subsidios del Estado y beneficios tributarios**

### **II.1 – Devolución del IMESI**

El tratamiento del IMESI ha variado a lo largo de los años. Antes de la Ley de Presupuesto del año 2001, las empresas arrendadoras de vehículos, gozaban del beneficio de la exoneración del IMESI para la totalidad de la flota. A partir de dicha Ley, este beneficio es derogado.

En la actualidad, el beneficio de la exoneración del IMESI se encuentra limitado a determinados vehículos, como lo establece el Decreto 42/999 y el cual fuera mencionado dentro del capítulo I en Normativa Especifica.

### **II.2 – Patentes especiales para empresas arrendadoras de vehículos sin chofer**

El beneficio que obtienen las empresas alquiladoras de vehículos en lo que refiere a las patentes de rodados, dependerá del departamento en el que se empadrene el vehículo.

En nuestro país los Gobiernos Departamentales tienen determinadas atribuciones, como por ejemplo “Crear o fijar, a proposición del Intendente, impuestos, tasas, contribuciones, tarifas y precios de los servicios que presten, mediante el voto de la mayoría absoluta del total de sus componentes” <sup>(1)</sup>. Es por ello que cada Intendencia fija el impuesto y su bonificación.

---

<sup>(1)</sup> Constitución de la República. Sección XVI. Del Gobierno y de la Administración de los departamentos. Capítulo III – Artículo 273 inciso 3°).

A continuación se presentan las bonificaciones por cada departamento:

<b>INTENDENCIA MUNICIPAL DE</b>	<b>BENEFICIO</b>
Paysandú	65%
Durazno	65%
Rocha	50%
Florida	50%
Tacuarembó	50%
Canelones	50%
Soriano	50%
Colonia	50%
Salto	50%
Cerro Largo	33,33%
Maldonado	20%
Montevideo	15%
Lavalleja	15%
Río Negro	25 UR <sup>(1)</sup>
San José	Patente Especial <sup>(2)</sup>
Rivera	N/A
Flores	N/A
Artigas	N/A
Treinta y Tres	N/A

<sup>(1)</sup> En Río Negro se establece una patente única por el valor de 25 UR anuales.

<sup>(2)</sup> En San José se fijan patentes especiales dependiendo del modelo del vehículo.

### **II.3 – Exoneración por inversiones**

La Ley 18.083 del 27 de diciembre de 2006, en su artículo 53 literal D, establece la exoneración del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE) hasta un máximo del 40% (cuarenta por ciento) de la inversión realizada en el ejercicio destinada a la adquisición de Vehículos utilitarios.

Acerca de la presente exoneración se consultó con profesionales expertos que realizan la solicitud de la misma por cuenta de las empresas. Se nos informó que es muy difícil que las alquiladoras logren obtener ésta exoneración, ya que este sector tiene mala prensa.

### **II.4 – Beneficios fiscales para captación de la demanda**

La Ley 17.934 del 2 de enero de 2006 faculta al Poder Ejecutivo a reducir hasta nueve puntos porcentuales (9%) la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Dentro de los servicios alcanzados por esta ley se encuentra el arrendamiento de vehículos sin chofer.

La condición para hacer efectivo el presente beneficio es que las operaciones sean abonadas mediante utilización de tarjeta de crédito, tarjetas de débito u otros instrumentos análogos.

El referido beneficio es exclusivamente para consumidores finales y se materializa mediante un descuento en la liquidación que les realizan las entidades emisoras. Para la aplicación del mismo, los prestadores de servicios facturarán y liquidarán el tributo a la tasa general vigente sin abatimiento y tendrá derecho a un crédito por el monto que surja de aplicar la mencionada rebaja excluido el Impuesto al Valor Agregado (IVA). El crédito referido se deducirá del Impuesto al Valor Agregado (IVA) correspondiente a las operaciones gravadas.

Si de la liquidación del presente impuesto surgiera un excedente, éste integrará el costo de ventas, por lo que no podrá ser trasladado a la liquidación de futuros ejercicios.

De acuerdo a la consulta realizada a los contadores de la Dirección Nacional Impositiva (D.G.I), en octubre de 2006, por un profesional de una reconocida empresa del sector existe una excepción a lo expuesto. Se podrá trasladar el excedente a futuros ejercicios en aquellos casos en que exista además un crédito por Impuesto al Valor Agregado (IVA) generado por la adquisición de bienes de uso.

### **Capítulo III: Principales asuntos contables**

En el presente capítulo desarrollaremos el enfoque más conveniente a utilizar sobre los principales asuntos contables para los cuales no existe normativa específica en cuanto a su aplicación.

Los temas a analizar son los siguientes:

- III.1 - Moneda Funcional
- III.2 - Bienes de Uso
- III.3 - Reconocimiento de Ingresos
- III.4 - Notas a los Estados Contables
- III.5 - Plan de Cuentas

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, para cada uno de ellos el desarrollo consiste en analizar su definición, estudio de la normativa vigente e identificar el criterio más adecuado a aplicar para este negocio.

#### **III.1- Moneda Funcional**

##### III.1.1 – Fundamento teórico

La moneda funcional, es la moneda del ambiente económico en el cual opera la entidad. El término “moneda funcional” es usado por la versión revisada (2003) de la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 21 en sustitución de “moneda de medición” (usada por la versión anterior), no obstante sustancialmente significan lo mismo.

Toda empresa debe determinar su moneda funcional. La selección de la misma no es de libre opción, sino que se determina en función de determinados factores.

Una entidad debe considerar los siguientes factores primarios para determinar la moneda funcional:

- 1) La moneda en la que están nominados los precios de venta de mercaderías y servicios.
- 2) La moneda del país en el cual las fuerzas del mercado y regulaciones determinan principalmente esos precios de venta.
- 3) La moneda en la que están nominados los gastos del personal, materias primas y otros costos de los bienes y servicios.

Adicionalmente, una entidad puede también considerar los siguientes factores para determinar su moneda funcional:

- 1) La moneda en que están nominados los fondos que se generan por actividades de financiamiento
- 2) La moneda en que están nominados los fondos generados de actividades operativas de la empresa
- 3) Operaciones extranjeras:
  - Si las actividades de la operación extranjera son consumadas como una extensión de la entidad a la que se reporta, en lugar de ser llevadas a cabo con un importante grado de autonomía.
  - Si las transacciones con la entidad a la que reporta, son una proporción alta o baja de las actividades de la operación extranjera.
  - Si el flujo de fondos de las actividades de la operación extranjera afectan directamente el flujo de fondos de la entidad a la que reporta y están disponibles para remitir a esta.

En resumen, cuando los indicadores anteriores son mixtos y la moneda funcional no se determina en forma clara, la gerencia debe usar su juicio para la determinación dando prioridad a los indicadores primarios antes de los indicadores adicionales.

### III.1.2 – Determinación de la moneda funcional para el caso de estudio

Se analizan los distintos indicadores, de manera de determinar cual es la moneda funcional.

#### Factores primarios:

- 1.- Los precios de venta de este sector en su totalidad son fijados en dólares.
- 2.- No existen restricciones en cuanto a fijación de precios ni tipo de moneda.
- 3.- Los costos operativos como ser: costos de personal, repuestos, reparaciones, patentes, combustibles están nominados en pesos uruguayos.

No obstante esto, existe un pequeño porcentaje de costos que están nominados en dólares, como ser: neumáticos, pólizas de seguros, regalías, comisiones por ventas a hoteles y agencias de viajes.

#### Factores adicionales:

- 1.- En caso de que exista endeudamiento, el mismo estará nominado en dólares. Esto se justifica fundamentalmente por dos razones. En primer lugar porque aquellas empresas que recurren al financiamiento lo hacen para renovar su flota, lo que implica que tendrán que invertir en dólares, porque los precios de venta de los vehículos en el mercado uruguayo están fijados en esa moneda. En segundo lugar porque los flujos de fondos que reciben, y con los cuales harán frente a éstas obligaciones, también se encuentran nominados en dólares.
- 2.- Como se mencionó en el punto anterior, los ingresos que recibe la empresa están nominados en dólares, en tanto que los egresos operativos se encuentran nominados en pesos uruguayos.
- 3.- Indicadores de transacciones intercompañías, si no hay prácticamente operaciones de la empresa subsidiaria con la controlante, la moneda funcional seria la local.

Se puede visualizar que los indicadores analizados son mixtos, por lo tanto la moneda funcional no puede determinarse en forma clara.

Al realizar el trabajo de campo se detectó que al momento de fijar las tarifas existe dependencia con respecto al peso uruguayo, por lo tanto los ingresos, a pesar de ser en dólares, se encuentran influenciados por esa moneda. A su vez, los egresos son mayoritariamente en pesos uruguayos, por lo que el flujo de fondos se encuentra nominado en esa moneda. Es por ello que se considera éste como factor determinante al momento de identificar la moneda funcional de estas empresas. En función de lo anteriormente analizado, se puede concluir que la moneda funcional será el peso uruguayo, siempre que se mantengan las condiciones expuestas. La moneda funcional no es una sola a lo largo de la vida de la empresa, por el contrario, la misma pueda variar ya que acompañara los cambios que atravesase la empresa de manera de ajustarse a la misma.

### **III.2 - Bienes de Uso**

Como lo expresamos anteriormente, los bienes de uso representan un rubro significativo de los estados contables, siendo los vehículos el componente más importante de dicho rubro.

Es por ello que se realiza un estudio exhaustivo de los mismos, analizando las definiciones y criterios establecidos por la normativa vigente.

#### **III.2.1 – Definiciones**

Los bienes de uso son definidos tanto por el Decreto 103/91 como por la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 16, utilizando esta última el término propiedad, planta y equipo para hacer referencia a los mismos.

La definición dada por el Decreto 103/91 es la siguiente:

“Bienes de Uso: Son aquellos bienes tangibles que se utilizan en la actividad de la empresa, que tienen una vida útil estimada superior a un año y que no están destinados a la venta...”

La NIC 16 establece la siguiente definición en el párrafo 6:

“Las propiedades, planta y equipo son los activos tangibles que:

- (a) posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos; y
- (b) se esperan usar durante más de un período contable.”

Los vehículos de una empresa de esta características, se encuentran enmarcados dentro las definiciones transcriptas, resultando más clara la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 16 al establecer expresamente que se consideran propiedad, planta y equipo los activos tangibles que se dan en arrendamiento a terceros.

El tratamiento a darle en lo que refiere a criterio de reconocimiento, medición inicial, medición posterior a la inicial y depreciación serán analizados a continuación, considerando como base del análisis lo establecido por la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 16.

### III.2.2 - Criterio de reconocimiento

La norma establece en su párrafo 7 que un elemento de las propiedades, planta y equipo debe ser reconocido como activo cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- “(a) es probable que la empresa obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo; y
- (b) el costo del activo para la empresa pueda ser medido con suficiente fiabilidad.”

Ambas condiciones se cumplen. Por un lado la empresa obtiene a lo largo de la vida útil del vehículo ingresos derivados del alquiler. Y por otro lado el costo de los mismos se puede medir en forma confiable ya que existe un comprobante de compra que acredite dicho valor.

### III.2.3 - Medición inicial

La norma menciona en su párrafo 14, que “Todo elemento de las propiedades, planta y equipo, que cumpla con las condiciones para ser reconocido como un activo debe ser medido, inicialmente, por su costo”.

Los componentes del costo son aquellos directamente relacionados con la puesta en marcha del activo, para el uso al que está destinado.

Ejemplos de costo directamente relacionados a la adquisición de los vehículos son:

- Precio de compra
- Aranceles de Importación en caso de que existan
- Honorarios Profesionales
- Gastos empadronamiento

Un tema relevante en la medición inicial, es el tratamiento del IMESI en aquellos casos en que se obtiene la devolución.

Al momento de activar el bien, entendemos que no debe considerarse al IMESI como parte del costo, dado que el mismo esta sujeto a devolución.

Se sugiere crear una cuenta, como ser “IMESI a recuperar” dentro del rubro Créditos Diversos, la cual será extornada cuando el mismo sea devuelto, a través de la obtención del certificado de crédito.

#### III.2.4 - Medición posterior a la inicial

Los tratamientos sugeridos por la norma son dos.

El Tratamiento Punto de Referencia consiste en medir el activo a su costo de adquisición menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida acumulada por deterioro del valor que haya sufrido a lo largo de su vida útil.

El Tratamiento Alternativo Permitido establece que debe de ser contabilizado a su valor revaluado menos la depreciación acumulada y el importe acumulado por deterioro del valor que haya sufrido a lo largo de su vida útil.

Las revaluaciones deben ser hechas con suficiente regularidad, de manera que el importe en libros, no difiera significativamente del valor razonable.

#### III.2.5 - Depreciación

La depreciación se debe distribuir de forma sistemática, en los años que componen su vida útil.

El método de depreciación utilizado debe reflejar el patrón de consumo de los beneficios que el activo incorpora.

Para determinar la vida útil deben tenerse en cuenta los siguientes factores:

- el uso deseado del activo por parte de la empresa,
- el deterioro natural esperado,
- la obsolescencia técnica derivada de los cambios y mejoras en la producción,
- los límites legales o restricciones similares sobre el uso del activo.

Teniendo en cuenta los factores mencionados, para determinar la vida útil de los vehículos en este tipo de empresas nos enfrentamos a una limitación legal derivada del Decreto 180/002, el cual establece que las unidades afectadas al servicio, no podrán tener una antigüedad mayor a cuatro años.

Es por ello que la vida útil no podrá superar la cantidad de años antes mencionada, reflejando de esta manera el patrón de consumo de los beneficios que el vehículo incorpora a la empresa.

Puede presentarse el caso de que empresas uruguayas con representación internacional reciban la exigencia de la casa matriz de renovar la flota en períodos menores al exigido en nuestro país, en consecuencia, la vida útil que fijen será menor a cuatro años.

Para determinar el valor amortizable, se deduce el valor residual del vehículo. El valor residual es definido por la norma como el importe neto que la empresa espera obtener de un activo al final de su vida útil, después de haber deducido los eventuales costos derivados de la desapropiación.

Para este sector se sugiere establecer un valor residual del 60%, puesto que los vehículos se venden a más del 60% de su valor de compra, información obtenida de las entrevistas realizadas. Se optó por un criterio conservador, dado que en la actualidad se han valorizado los vehículos usados.

El Decreto 150/007, plantea la opción de comenzar a depreciar el bien en el ejercicio o mes siguiente al de su afectación.

Se recomienda que se comience a amortizar al mes siguiente de la incorporación, aquellos bienes cuyas características de explotación o uso, implican un desgaste extraordinariamente acelerado o particular.

Se considera que el uso y explotación de la flota de vehículos en alquiler, cuenta con características de desgaste acelerado, por lo cual se considera adecuada la amortización a partir del mes siguiente de la incorporación de los vehículos.

### III.2.6 - Deterioro del valor de los activos

La pérdida por deterioro, es definida por la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 16, como la cantidad en que excede el importe en libros de un activo a su importe recuperable.

A su vez establece que para determinar el posible deterioro de valor se debe aplicar la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 36.

La empresa deberá evaluar, en cada fecha de cierre de balance, si existe algún indicio de deterioro de valor de sus activos. En ese caso deberá estimar el importe recuperable del activo. Para esta evaluación se deben considerar fuentes externas e internas:

Fuentes externas:

- El valor de mercado ha caído más de lo esperado por el efecto del uso o del paso del tiempo.
- Han ocurrido u ocurrirán en el futuro inmediato, cambios con una incidencia adversa sobre la empresa, referentes al entorno legal, económico, tecnológico o del mercado en el que opera la empresa, o en el mercado al que está vinculado la misma.
- Las tasas de interés de mercado u otras tasas de interés de mercado de inversiones han tenido aumentos que probablemente afecten la tasa de descuento usada para calcular el valor de uso del activo disminuyendo su importe recuperable significativamente.
- El importe en libros de los activos netos de la entidad, es mayor que su capitalización bursátil.

Fuentes internas:

- Evidencia de deterioro u obsolescencia del activo.

- Han ocurrido u ocurrirán en el futuro inmediato cambios en la forma en que se usa el activo que perjudicarán a la empresa.
- Evidencia de que el rendimiento económico del activo va a ser peor de lo esperado.

En caso de identificar un deterioro en el valor del activo, el valor en libros debe ser reducido hasta su importe recuperable y la reducción se considera como pérdida por deterioro.

Dicha pérdida se reconoce de inmediato como tal, salvo que el activo se contabilice por su valor revaluado, en este caso la reducción por deterioro se imputa a la revaluación, si la reducción excede la revaluación ese exceso se reconoce como pérdida. Este es el criterio que deberían aplicar este tipo de empresas en línea con lo sugerido en el punto III.2.4.

Analizando la exposición de la empresa en estudio a los distintos factores mencionados anteriormente, se observan ciertas debilidades frente a las fuentes externas e internas que pueden dar indicios de que el valor de los vehículos se ha deteriorado.

En relación con las fuentes externas, en lo que refiere al valor de mercado de los vehículos, el mismo puede verse afectado por el solo hecho de ser la propietaria de los mismos una empresa arrendadora. Esto sucede ya que en el mercado de ventas de vehículos usados, se valorizan factores como ser kilometraje reducido y la menor cantidad de conductores.

Por otro lado existe vulnerabilidad hacia los cambios tecnológicos, dado que los consumidores cada día son más exigentes en cuanto a confort y calidad y a que la tecnología evoluciona rápidamente.

Con respecto a las fuentes internas, pueden existir clientes que hagan un mal uso de los vehículos llevando a que los mismos se deterioren antes de lo esperado. A su vez se puede dar el caso, de que un determinado modelo de vehículos presente una

disminución en la demanda, provocando de esta manera un menor rendimiento económico. Esto también puede suceder cuando un vehículo requiere más gastos de los previstos.

Se debe evaluar en cada fecha de balance, si existe algún indicio de que la pérdida por deterioro ya no existe o ha disminuido, en ese caso se deberá volver a estimar el importe recuperable del activo en cuestión.

Para ver si hay indicios de que se recuperó el valor, se deberá tener en cuenta nuevamente fuentes externas e internas.

Fuentes externas:

- Aumentos significativos del valor de mercado.
- Han ocurrido u ocurrirán cambios con un efecto favorable sobre la empresa, referentes al entorno legal, económico, tecnológico o del mercado en el que opera la empresa, o en el mercado al que está vinculado el activo.
- Las tasas de interés de mercado u otras tasas de interés de mercado de inversiones han tenido disminuciones que probablemente afecten la tasa de descuento usada para calcular el valor de uso del activo aumentando su importe recuperable significativamente.

Fuentes internas:

- Han ocurrido u ocurrirán en el futuro inmediato cambios en la forma en que se usa el activo que favorecerán a la empresa.
- Evidencia de que el rendimiento económico del activo va a ser mejor de lo esperado.

Se debe revertir la pérdida si han cambiado las estimaciones usadas para determinar el importe recuperable desde que se reconoció la pérdida. En este caso el valor en libros se aumenta hasta que alcance el importe recuperable.

El nuevo valor en libros no debe exceder el valor en libros que tendría (neto de amortización) de no haberse reconocido la pérdida por deterioro. El reconocimiento por dicho valor sería una revaluación (reversión de la pérdida de un activo).

Teniendo en cuenta las fuentes externas e internas mencionadas, una empresa de este tipo podrá revertir la pérdida reconocida cuando por ejemplo, aumente el valor de mercado de los vehículos alquilados, que un determinado modelo de vehículos presente un aumento en la demanda provocando de esta manera un mayor rendimiento económico o cuando un vehículo requiere menos gastos de los previstos aumentando también el rendimiento económico esperado.

### III.2.7 – Tratamiento a darle a los vehículos de uso propio de la empresa

Para este tipo de vehículos el tratamiento difiere de lo expuesto para los vehículos de alquiler. Los dos puntos en los que se visualiza claramente dicha diferencia son:

- Vida Útil, la misma no se encuentra limitada legalmente pudiendo superar los cuatro años establecidos para los vehículos de alquiler.
- Medición inicial, en estos casos la empresa no obtendrá el beneficio de la devolución del IMESI por lo que el mismo formará parte del valor del activo.

Es por ello que dentro del rubro Bienes de Uso deben exponerse en forma separada de modo que sean fácilmente identificables.

## **III.3 – Reconocimiento de Ingresos**

### III.3.1 - Definiciones

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 18 define como ingresos el incremento de patrimonio proveniente de actividades ordinarias.

De acuerdo al Marco Conceptual va a existir un ingreso cuando la empresa haya generado un activo o haya cancelado un pasivo y como contrapartida se produzca un aumento en el patrimonio exceptuando el aporte de los socios.

### III.3.2 - Tratamiento

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 18 alcanza los ingresos derivados por venta de bienes, ingresos derivados de servicios y los ingresos derivados del uso por parte de terceros de activos propiedad de la empresa.

Para el caso de análisis, se desarrollan los dos primeros tipos. Los ingresos derivados de servicios, están dados por la actividad principal, y los ingresos derivados de la venta de bienes, surgen de la actividad secundaria, la venta de los vehículos.

#### a) Ingresos derivados de servicios

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 18 establece los criterios que deben cumplirse para que un ingreso sea reconocido. Para el caso de prestadores de servicio define dos tratamientos contables.

Tratamiento 1: Que el resultado por la prestación de servicio pueda ser medido confiablemente. Debiendo para esto, cumplirse con las siguientes condiciones:

- que el importe de los ingresos ordinarios pueda medirse con fiabilidad;
- que sea probable que la empresa reciba los beneficios económicos, derivados de la transacción;
- que el grado de terminación de la transacción, en la fecha del balance, pueda ser medido con fiabilidad; y
- que los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser medidos con fiabilidad.

En este caso la NIC establece el método de avance de obra, como método de contabilización.

Tratamiento 2: Este tratamiento se aplica cuando el resultado por la prestación de servicio no puede ser medido confiablemente.

Esto ocurre cuando no se cumple alguno de los puntos mencionados anteriormente.

Para el caso objeto de estudio, se observa que se cumplen las cuatro condiciones establecidas en el tratamiento 1. En primer lugar, los ingresos se pueden medir en forma confiable dado que para cada venta existe un comprobante que acredita el importe resultante de la prestación de servicio.

En segundo lugar, es probable que los ingresos fluyan hacia la empresa. En tercer lugar, la prestación de servicios se mide en días lo que permite estimar, de manera confiable, el avance de la transacción. Por último, los costos incurridos se pueden medir en forma fiable puesto que existe un documento que respalda los mismos, con respecto a los costos a incurrir la cuantía de éstos puede ser estimada razonablemente debido a que se conocen los conceptos de los futuros gastos.

Cuando se realiza el método de avance de obra el ingreso devengado va a ser igual al ingreso total por el porcentaje de avance de obra menos los costos incurridos.

El ingreso total esta compuesto por la facturación total por concepto de alquiler.

El porcentaje de avance de obra es el indicador de la parte del total que ya se ha devengado, este puede representarse como una medida física o financiera.

Para el caso del servicio de arrendamiento de vehículos, entendemos que la medida física es la más adecuada para poder determinar el ingreso devengado en un período determinado. Utilizando como unidad de medida los días transcurridos en ese período, puesto que la unidad de venta también es física (días de alquiler).

Los costos incurridos son todos los costos realizados hasta la fecha en que se están calculando los ingresos devengados, como ser patente, seguro, mantenimiento, reparaciones, multas entre otros.

Ingresos Devengados = Ingreso Total x Porcentaje de Avance de Obra – Costos Incurridos

b) Ingresos derivados por venta de bienes

Se reconoce el ingreso siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- que la empresa haya transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;
- que la empresa no conserve para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retenga el control efectivo sobre los mismos;
- que el importe de los ingresos ordinarios puede ser medido con fiabilidad;
- que sea probable que la empresa reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- que los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

En relación a la primera condición, cuando se trata de venta de vehículos, es difícil determinar cuándo es que el vendedor transfiere todos los riesgos y beneficios.

Puede darse un desdoblamiento entre la situación jurídica y económica.

Normalmente antes de producirse la venta, se genera un compromiso de compra-venta pero el título de propiedad generalmente no se hace o se demora mucho en hacer, siendo este último el que representa la transferencia legal.

Pero eso no significa que la persona que compró el vehículo no tenga los riesgos y beneficios sobre el mismo desde el punto de vista económico.

Por lo anteriormente expuesto se entiende que debe adoptarse un tratamiento basado en la realidad económica más que en la jurídica.

En lo que refiere a los tres últimos puntos, se cumplen las condiciones para el reconocimiento del ingreso, por las mismas razones expuestas en la venta de servicios.

Para el caso de la venta de vehículos en una empresa de este tipo, se puede discutir acerca de la naturaleza del ingreso resultante de la venta.

Para ello se tomará como referencia lo establecido en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 8, en sus párrafos 12 y 13, los cuales se transcriben a continuación:

“12. Prácticamente, todas las partidas de gastos e ingresos, que se incluyen en la determinación de la ganancia o pérdida neta del período surgen en el transcurso de las actividades ordinarias de la empresa. Por tanto, sólo en raras circunstancias se producen sucesos o transacciones que dan lugar a partidas extraordinarias.

13. El hecho de que el suceso o transacción en cuestión sea claramente diferente del resto de las actividades ordinarias de la empresa, viene determinado más por la naturaleza del mismo que por la frecuencia con que se espera que el suceso o la transacción se repitan. Por tanto, un suceso o transacción puede ser extraordinario para una empresa, pero no para otra, por causa de las diferencias entre lo que son actividades ordinarias en cada una de ellas.”

Para estas empresas, la venta de vehículos forma parte de las actividades habituales, debido a que deben mantener renovada su flota, representando ésta una actividad ordinaria a pesar de no ser su giro principal. Es por esto que los ingresos derivados de la misma deben ser considerados como una partida ordinaria.

A su vez, la venta de vehículos de uso propio, si bien no forma parte de la actividad secundaria, también es considerada una partida ordinaria dado que la naturaleza de la actividad es la misma.

### III.3.3 – Revelación de los ingresos

El Decreto 103/91 presenta conjuntamente los ingresos por venta de bienes y por prestación de servicios. Contrario al Decreto, la NIC plantea que se presente por separado. Por lo tanto tenemos la opción de separar las cuentas en el estado de resultados o presentarlas juntas y luego separarlas en nota a los estados contables. En nuestra opinión, creemos que lo más conveniente es presentar la información separada en el estado de resultado. Esto permite tener mayor información mensual, para poder realizar análisis y alimentar los indicadores de gestión.

### **III.4 – Notas específicas**

#### III.4.1- Fundamento teórico

De acuerdo al Decreto 103/91 se utilizarán las notas a los estados contables para revelar las políticas contables aplicadas por la empresa y los detalles explicativos de situaciones que si se expusieran en el cuerpo de los estados contables harían perder la adecuada visión de conjunto. En tal sentido, se prefiere que los estados contables presenten en forma sintética la situación económica patrimonial y financiera.

Las notas son parte integrante de los estados contables, al igual que el Estado de Situación Patrimonial, el Estado de Resultados y los Anexos. Las primeras constituyen un agrupamiento orgánico de información que tiene por objeto facilitar su adecuada interpretación de los Estados Contables.

La existencia de notas debe ser claramente indicada, mostrándose agrupadas en una única sección. Además deberán tener un título que permita identificar con claridad el tema que cada una trata.

### III.4.2 – Notas sugeridas para el sector

Además de las notas establecidas por el Decreto 103/91, se entiende que es relevante complementar las mismas con la información que se propone:

- Antigüedad de la Flota

La antigüedad de la flota representa información relevante para los usuarios, por lo cual se entiende que es de gran utilidad su revelación en notas.

De esta forma, se podrá identificar si la empresa se encuentra en línea con la reglamentación.

La misma puede ser expuesta en un cuadro en el cual se encuentren agrupados los vehículos con igual antigüedad, complementado la nota de bienes de uso.

- Garantías de alquiler

Es parte de la operativa de estas empresas exigir una garantía por posibles contingencias que afecten al vehículo durante el período de alquiler.

Las mismas no se contabilizan y por lo tanto es recomendable detallarlas en la nota de contingencia.

- Garantía a favor del Ministerio de Turismo y Deporte

En cumplimiento del Decreto 180/002 que regula la prestación de servicios turísticos denominados “Empresas de Arrendamiento de Automóviles sin Chofer”, se emite una carta garantía a favor del Ministerio de Turismo y Deporte, garantizando las obligaciones de la empresa, por un monto que dependerá de la cantidad de automóviles con los que cuente la misma.

Se entiende que es importante detallar el monto y el vencimiento de dicha garantía, al igual que la anterior en la nota de contingencias.

### **III.5 – Plan de cuentas**

#### III.5.1 – Fundamento teórico

Se define el plan de cuentas de un ente como el ordenamiento metódico de todas las cuentas de las que se sirve el sistema contable para el logro de sus fines: lograr la información patrimonial necesaria para la toma de decisiones, reflejando los efectos de los hechos y operaciones que afectan al ente.

La finalidad del plan de cuentas es:

- a) Facilitar el logro de los objetivos de la contabilidad general, en cuanto a:
  - suministrar información útil para la toma de decisiones económicas;
  - permitir un mejor control.
- b) Facilitar la imputación contable de los registros.

Un buen plan de cuentas debe cumplir con ciertas características:

- Sistemática en el ordenamiento, lo que implica la elección previa de un criterio para su organización.
- Flexibilidad suficiente para permitir la incorporación de nuevas cuentas, necesarias para el registro de operaciones nuevas dentro de la vida económica del ente.
- Homogeneidad en los agrupamientos practicados, condición necesaria para facilitar la preparación de los informes contables.
- Claridad en la terminología utilizada, para evitar la realización de imputaciones erróneas.

Por su parte el manual de cuentas se encuentra constituido por:

1. el plan de cuentas y

2. las instrucciones acerca del uso de las diversas cuentas, que pueden complementarse con indicaciones acerca del significado de los saldos de las cuentas y de los controles a practicar sobre los mismos.

### III.5.2 – Desarrollo de las cuentas propuestas

El Decreto 103/91 propone un modelo de plan de cuentas. A su vez establece que hay grupos o rubros del instructivo, que pueden suprimirse cuando no proceda su utilización, o incorporar aquellas cuentas que corresponda aunque no se hayan mencionado de forma expresa en los diferentes grupos de cuenta.

Es por ello, que a continuación se propone el uso de algunas cuentas que se entiende que su exposición y uso brindan información relevante para este tipo de empresas y sus usuarios, quienes exigen cada vez más contar con información de gestión. Se presentará cada cuenta específica dentro del capítulo y rubro correspondiente.

Dentro del capítulo del ACTIVO se proponen cuentas que se ubican en los siguientes rubros:

- a) Créditos por Ventas
- b) Otros Créditos
- c) Bienes de Uso

#### a) Créditos por Ventas

- **Deudores por Canje**

Tanto en las alquiladoras como en otros sectores, existe lo que se llama comúnmente canje o intercambio de servicios.

De acuerdo a las entrevistas, el canje se materializa con empresas de publicidad y talleres mecánicos.

A pesar de que el origen de esta cuenta es el mismo que el de deudores por alquiler de vehículos, se propone una exposición por separado ya que en la presente modalidad no existen movimientos de fondos para el cobro de dicho saldo. Ésta se cancela mediante la compensación de saldos activos y pasivos; la cuenta de pasivo que se utiliza es Acreedores por Canje.

- **Deudores por venta de vehículos**

Como fue mencionado en el presente trabajo, la actividad de venta de vehículos usados es frecuente en esta rama de actividad.

Se sugiere presentar por separado a los deudores por venta de vehículos de los deudores por alquiler, dado que corresponde a una actividad operativa diferente a la actividad principal.

A su vez, las ventas de vehículos son por montos significativos, lo que implica otorgar al deudor, en algunos casos, un mayor plazo para cancelar la deuda. En cambio en el arrendamiento de vehículos se manejan plazos menores. Por lo tanto, si la empresa utiliza por ejemplo, el ratio de período de cobranzas será necesario contar con la información desagregada para obtener un ratio para cada tipo de deudor. Si se registraran todos en una misma cuenta, la información que obtendríamos no representaría la realidad.

El presentar la información desagregada facilita la interpretación a los usuarios ya que si se presentara una única cuenta con todos los deudores se podría malinterpretar o perder información.

b) Otros Créditos

- **Retención alícuota 9% del IVA**

Como consecuencia de la Ley 17.934, las empresas arrendadoras de vehículos sin chofer otorgan el beneficio de una reducción de nueve puntos porcentuales de la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a los consumidores finales.

A raíz de esto surge la necesidad de crear la presente cuenta, que nace como consecuencia de la venta del servicio a los mismos, realizadas con tarjetas de crédito, débito u otro instrumento análogo.

Dicho descuento será considerado como un crédito que será deducido del Impuesto al Valor Agregado (IVA) correspondiente a las operaciones gravadas.

- **IMESI a recuperar**

La justificación por la cual se propone la presentación de esta cuenta, fue expuesta en el capítulo III.2 dentro de medición inicial.

c) Bienes de Uso

- **Bienes de Uso**

El análisis del presente rubro fue realizado en el capítulo III.2 como uno de los principales asuntos contables.

- **Anticipo por compra de vehículos**

El Decreto 103/91, dentro del desarrollo de bienes de uso, hace la siguiente mención “También se considerarán bienes de uso aquellos en construcción o en proceso de instalación, que reunieran las características antes referidas y toda aplicación de recursos destinada a la incorporación de bienes de esta clase”.

Se concluye que el anticipo a proveedores por compra de vehículos es una aplicación de recursos destinada exclusivamente a la adquisición de vehículos, por lo que la misma debe exponerse dentro del rubro bienes de uso.

Dentro del capítulo del PASIVO se proponen cuentas que se ubican dentro de Deudas Comerciales.

- **Anticipo por venta de Vehículos**

En la operativa de venta de vehículos es frecuente señalar el vehículo al momento de la firma del compromiso de compra venta.

Este anticipo debe exponerse por separado de los anticipos de clientes, ya que su origen es distinto, no proviene de la actividad principal.

- **Acreedores por Canje**

La justificación de exponer por separado esta cuenta, es la misma que se plantea para los Deudores por Canje.

Dentro del capítulo INGRESOS se proponen cuentas que se ubican en los siguientes rubros:

- a) Ingresos Operativos
- b) Ingresos Diversos

a) Ingresos Operativos

- **Ingresos Operativos Varios**

Además de los ingresos por alquiler de vehículos, existen otros que surgen como consecuencia de esta actividad. Estos son Ingresos por Seguro, Combustible, Multas e Indemnización por daños.

Es conveniente, presentar cada cuenta de forma individual para identificar claramente la naturaleza de los ingresos.

A su vez, creemos que es de utilidad, tener identificado dentro de cada cuenta de ingreso, cual es el vehículo que lo origina. Al desagregar esta información también en los costos, como se sugiere a continuación, podemos obtener la rentabilidad individual que genera cada unidad.

b) Ingresos Diversos

- **Recupero de venta de restos**

Este tipo de ingresos se origina en la venta de vehículos siniestrados.

Si bien, la frecuencia de ocurrencia no es uniforme, es habitual que se produzca, por lo tanto es conveniente que se expongan los ingresos provenientes de estos sucesos por separado.

Dentro del capítulo EGRESOS se propone la siguiente cuenta que se ubica dentro del rubro Egresos Operativos:

- **Egresos Operativos Varios**

En esta cuenta, se remarca la importancia de desagregar cada costo en función del vehículo que lo genera. Para esto se recomienda crear un centro de costo por vehículo.

Como se mencionó en el desarrollo de los ingresos operativos, dicha desagregación es de gran utilidad para obtener información acerca de la rentabilidad de cada unidad así como también para poder calcular otros ratios.

## **Capítulo IV: Riesgos específicos de Control Interno**

### **IV.1 – Fundamento teórico**

El Informe COSO define al Control Interno como “un proceso efectuado por el directorio, la dirección y el resto de los integrantes de una organización, destinado a proveer razonable seguridad, en relación al logro de los objetivos en las siguientes categorías:

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Confiabilidad en la elaboración de información contable.
- Cumplimiento con las leyes y regulaciones aplicables”...<sup>1</sup>

Partiendo de esta definición se pueden identificar ciertos conceptos.

En primer lugar, el control interno es un proceso, no es un evento o circunstancia aislada sino un conjunto de acciones que están presentes en todas las actividades de una organización. El informe hace notar que los controles son más eficaces cuando han sido construidos dentro de una entidad y son parte de la esencia de la empresa.

En segundo lugar, el control interno es llevado a cabo por las personas de una organización, éstas establecen los objetivos e instrumentan mecanismos de control. Se establece una interrelación entre las personas y el sistema de control interno, ya que cada individuo tiene antecedentes y habilidades técnicas diferentes que aporta a su lugar de trabajo y el sistema de control interno define, entre otras cosas, líneas de autoridad y responsabilidad que deben ser conocidas y adoptadas por los integrantes de la organización.

---

<sup>1</sup> Comisión Treadway, “Control Interno – Estructura Integrada” (Enfoque COSO), 1992.

En tercer lugar, el control interno provee de una seguridad razonable en cuanto al logro de los objetivos, esto significa que solo puede ayudar a una entidad a alcanzarlos pero nunca asegurar el éxito de la empresa, ni tampoco la confiabilidad de la elaboración de información contable, ni el cumplimiento de las leyes y regulaciones. Estas limitaciones son inherentes a todos los Sistemas de control interno.

Toda organización está expuesta a una serie de riesgos de origen interno y/o externo que deben ser apreciados.

La apreciación de riesgos es uno de los cinco componentes del control interno, que consiste en la identificación y análisis de los riesgos relevantes que puedan afectar el logro de los objetivos, elaborando una base para determinar como deben ser administrados esos riesgos.

Para el desarrollo de este capítulo nos basamos en dicho componente, a los efectos de identificar riesgos específicos de la actividad así como proponer medidas correctivas.

## **IV.2 – Apreciación de riesgos**

A continuación, se describen los riesgos específicos detectados a nivel de entidad y de actividad, los cuales surgen de las entrevistas realizadas.

Si bien el listado siguiente no es taxativo, incluye los escenarios más frecuentes que se pueden encontrar. Las listas nunca pueden ser completas dado que, aunque existan continuas mejoras en los controles internos, siempre existe un nuevo método para eludir los mismos.

A nivel de entidad, dada la naturaleza de la actividad se identifican los siguientes riesgos específicos:

- a) Dada la operativa de la empresa, es usual que las mismas mantengan cuentas corrientes con las estaciones de servicio, teniendo como consecuencia que en ciertas ocasiones los empleados hagan uso de los servicios brindados por ésta en su vehículo personal a nombre de la empresa.
- b) No llenar la hoja de chequeo previo al alquiler, o no controlarla al momento de la devolución del vehículo, conlleva a que no se detecten posibles irregularidades en el estado del mismo.
- c) Existe la posibilidad de que el vendedor que recibe el vehículo y realiza el chequeo del mismo, en acuerdo con el cliente, no cobre los daños o irregularidades detectadas a cambio de recibir una propina.
- d) Que los vendedores no exijan todos los documentos necesarios al momento del alquiler, puede ocasionarle un perjuicio a la empresa en caso de que se produzca un accidente.

Dentro del mismo nivel, la accesibilidad de los empleados a los activos contribuye al siguiente riesgo:

- e) Puede suceder que un empleado retire un vehículo para uso personal. Si esta práctica no es sancionada pierde poder disuasivo, llevando a que otros cometan la misma falta.

Por último, a nivel de entidad la calidad del personal contratado y los métodos de entrenamiento, provocan estos riesgos:

- f) Se detecta la inexistencia de Manuales de Organización. Esto provoca que las personas actúen sin saber que lo que están haciendo está mal, creyendo erróneamente que están actuando en beneficio de la organización.
- g) También se detectó que las empresas no cuentan con Manuales de Procedimientos, lo que genera pérdidas de información acerca de todas las etapas que abarca una determinada tarea.

En lo que refiere a riesgos específicos a nivel de actividad dentro del proceso de ventas se observa que:

- h) Se puede dar el caso que se realicen ventas contado del servicio de alquiler sin la emisión de boleta, quedándose el empleado con el dinero resultante de la misma o cobrando un importe mayor al que figura en la boleta.
- i) Es práctica habitual, que se paguen comisiones por ventas, muchas veces condicionadas al alcance de determinado monto de las mismas. A raíz de esto surge el riesgo de que los vendedores declaren ventas inexistentes o sobrevalúen las ventas realizadas.
- j) Se pueden exigir depósitos por reservas de alquileres previo al arribo del cliente sin hacer un registro del depósito acreditado y sin configurar esta exigencia una política de la empresa.
- k) Hay casos que en acuerdo con el cliente, no se cobra la prestación de servicios adicionales (sillas de bebé, conductor adicional, GPS entre otros) a cambio de que el empleado reciba una propina.

Dentro de este nivel, en el proceso de compras, se detecta que:

- l) Es posible que el responsable de taller y mantenimiento reciba comisiones de proveedores a cambio de la elección de éstos para el suministro de bienes o servicios de reparación.
- m) Al momento de la recepción de los vehículos comprados, puede suceder que éstos no se encuentren en las condiciones que fueron pactadas. Por ejemplo que falte la auxiliar, la radio, copia de las llaves o se detecte alguna falla en el funcionamiento del vehículo.

En función de las situaciones presentadas anteriormente, sugerimos para cada una de ellas algunas medidas correctivas que debería tomar la empresa, con el objetivo de que esas situaciones puedan ser subsanadas.

Las mismas se exponen en el mismo orden que los riesgos identificados anteriormente.

- a) Se deberá controlar que las facturas emitidas por las estaciones de servicio a nombre de la empresa hagan referencia a alguna matrícula de la flota.
- b) Que todos los empleados tengan conocimiento de la importancia del llenado de la planilla de chequeo, así como de su control posterior. En aquellos casos en que se detecte la inexistencia de esta práctica, se deberán aplicar las sanciones correspondientes.
- c) Realizar controles en las hojas de chequeo sucesivas de un mismo vehículo, verificando que si en la hoja posterior figura un daño nuevo, el mismo debe estar facturado.
- d) Se debe adjuntar una copia de la documentación solicitada a la vía del contrato que queda en la empresa, realizando controles periódicos de los mismos por una persona distinta a la que realizó el contrato.
- e) Contar con un servicio de vigilancia que permita prevenir salidas de vehículos no autorizadas. Realizar controles de kilometraje y de combustible en los contratos sucesivos de un mismo vehículo, verificando que el contrato posterior comienza con la cantidad de kilómetros y combustible que figuraban en el anterior. En el anexo II se presenta un modelo de contrato, en el mismo se pueden visualizar los controles a realizar.
- f) Crear un Manual de Organizaciones que reúna los lineamientos generales de la empresa, expresando los principales objetivos a seguir, definiendo los fines a alcanzar, detallando los medios y estableciendo las políticas a cumplir. Se sugiere también diseñar un organigrama, determinando las líneas formales de autoridad y dependencia de los distintos sectores y de los individuos que la ocupan.
- g) Crear un Manual de Procedimientos, que incluya las normas, instrucciones, memorandos, sistemas administrativos y todos aquellos elementos que

permitan conocer a cualquier persona que se incorpore a la organización todas las etapas que abarca una determinada tarea.

- h) Para evitar que se genere este tipo de situación, se sugiere que se realice el control de kilometraje. Por otro lado se recomienda que la persona que realiza la venta no sea la misma que la que cobre.
- i) Realizar periódicamente conciliaciones con los clientes para asegurarnos que por todas las facturas emitidas existe un deudor real y que el importe de las mismas es correcto, pudiendo identificar aquellas facturas que corresponden a ventas inexistentes así como también aquellas que se encuentran sobrevaluadas. Para el caso de las ventas realizadas a clientes que pagan con tarjeta de crédito, se sugiere efectuar el control, realizando una comparación de los vouchers emitidos con la factura.
- j) Que las políticas de la empresa estén al alcance de los clientes para evitar que los mismos sean engañados. A su vez, la persona que realiza las reservas debe ser distinta a quien realiza la venta, evitando así que se produzcan situaciones de esta naturaleza.
- k) Realizar controles sorpresivos verificando que aquellos bienes que se brindan como servicio adicional, que no se encuentran en la empresa, estén facturados.
- l) Establecer procedimientos en los cuales quede constancia que previo a la compra o solicitud de servicio de reparación, se solicitaron presupuestos a distintos proveedores y se seleccionó aquel más conveniente para la empresa. Utilizando para esto órdenes de compra que estén autorizadas por el Gerente Técnico.
- m) Realizar controles a la hora de recepcionar los vehículos para verificar que los mismos se encuentren en las condiciones acordadas al momento de la compra, dejando constancia del mismo.

En consecuencia del análisis realizado surgen una serie de actividades de fácil aplicación y de gran utilidad para lograr evitar los riesgos de control interno.

La información obtenida de las entrevistas, refleja la insuficiencia de actividades de control, las cuales son indispensables para mitigar los riesgos inherentes a este tipo de actividad.

Es por esto que se considera necesario que las medidas propuestas sean tomadas en cuenta y que posteriormente se realicen actividades de control sobre las mismas, brindando razonable seguridad en la administración de los riesgos. Para esto se requiere de un fuerte compromiso de toda la empresa, comenzando por la dirección, de modo que todos los integrantes de la organización conozcan los lineamientos a seguir.

## **Capítulo V: Ratios relevantes para el rubro**

### **V.1 – Fundamento teórico**

Un ratio es una relación significativa entre dos variables relevantes para la empresa. Los ratios son de utilidad para todas las áreas de la misma.

En función de la información que se pretenda obtener, será la elección del ratio a utilizar.

Para que los ratios sean realmente útiles deben reunir las siguientes cualidades:

- Simple: la interpretación debe ser fácil y clara.
- Causal: deben constituirse entre dos variables que guarden una relación causal.
- Relevante: se debe utilizar un número limitado de ratios que ilustren sobre aspectos claves de la empresa.

La utilización de ratios aporta mayor valor si se realiza teniendo en cuenta la evolución de los mismos en los períodos considerados; esta comparación permite visualizar la performance de la empresa en dichos períodos.

Asimismo, se enriquece el análisis comparando el indicador resultante con los valores registrados por el resto de la industria a la cual pertenece la empresa (benchmark). Diferencias significativas entre los indicadores de una empresa y el valor promedio del resto del sector de actividad estarán mostrando una situación de alerta a tener en cuenta por el analista.

A continuación presentamos los ratios específicos seleccionados para ser utilizados en este negocio. Los ratios que se presentan pueden calcularse de manera mensual, bimestral, semestral, anual o de la forma que se disponga la información; a pesar de que se sugiere calcularlos periódicamente para observar la evolución de la empresa.

## V.2 - Ratios operativos

- Porcentaje de vehículos =  $\frac{\text{Total vehículos disponibles en el período}}{\text{Flota total de vehículos en el período}}$

El concepto “vehículos disponibles” es igual a la flota total de vehículos menos los vehículos que no están disponibles menos aquellos vehículos dados en cortesía. Se entiende por “vehículos no disponibles” aquellos vehículos que se encuentran en reparación y/o en mantenimiento.

Se le llama, comúnmente, vehículos cortesía aquellos que se entregan al cliente a cambio de un desperfecto en el vehículo contratado.

Con este indicador obtenemos el porcentaje de vehículos disponibles para brindar el servicio. Cuanto más se acerque al 100%, mayor será la posibilidad de obtener ingresos.

También nos permite visualizar, el porcentaje de vehículos que se encuentran en taller, pudiendo medir la eficiencia de este servicio (ya sea brindado por terceros o realizado “in house”) o descubrir cierto deterioro en el estado de vehículos.

Para complementar el resultado de este ratio y obtener información acerca de los vehículos disponibles que están alquilados en dicho período se recomienda el siguiente ratio.

- Porcentaje de vehículos =  $\frac{\text{Total vehículos alquilados en el período}}{\text{Total vehículos disponibles en el período}}$

Cuanto más cercano al 100% se encuentre el resultado de este ratio, estará indicando que en el período considerado se alquilaron la mayoría de los vehículos

que se encontraban disponibles. Este sería el mejor escenario que una empresa podría encontrar. En caso de no ser así, y se obtuviera un resultado muy bajo y el mismo se repitiera durante varios períodos, se deberían tomar acciones para detectar cual es la causa de esta situación. Podría ser que la empresa cuente con una flota superior a la demanda del mercado en el cual opera, por lo cual debería reestructurar su flota o expandirse a otros mercados.

Si bien un porcentaje cercano al 100 % es bueno, por si solo no dice nada, ya que indica que se alquilan la mayoría de los vehículos disponibles pero no la cantidad de días que se encuentran alquilados cada uno en el período.

Por tal motivo se propone el siguiente ratio complementario.

- Días promedio de alquiler de la flota =  $\frac{\text{Total de días alquilados de la flota en un período}}{\text{Cantidad de vehículos alquilados en un período}}$

Este indicador nos muestra los días promedio de alquiler de un vehículo. Lo importante es obtener un número de días promedio por vehículo lo más cerca posible al total de los días del período considerado.

- Antigüedad de la flota =  $\frac{(\text{Vehículos de 1 año}) \times 1 + (\text{Vehículos de n años}) \times n}{\text{Cantidad total de flota}}$

Este indicador nos muestra la antigüedad promedio de la flota y sirve para estimar que tan lejos se encuentra el final de la vida útil de la flota en general. Tener un promedio de flota muy cerca de los 4 años de vida útil, está indicando una potencial necesidad de recambio de la misma.

- Porcentaje de compras de la flota en un período =  $\frac{\text{Total de unidades compradas}}{\text{Flota promedio en dicho período}}$

Con el resultado obtenido a través de este ratio, se puede identificar cual es el porcentaje de vehículos más nuevos con el que cuenta la empresa para brindar el servicio.

A su vez se puede realizar el mismo cálculo para obtener un ratio que nos proporcione el promedio de ventas de un período.

Si se compara el resultado de ambos indicadores en diferentes períodos, se visualizará la evolución del negocio, ya que si el ratio de compras aumenta más que el de ventas, está mostrando que las compras no se deben solamente al recambio de la flota sino también a un aumento en la demanda, lo que lleva a que la empresa se provea de un mayor número de vehículos.

- Porcentaje de reservas concretadas = 
$$\frac{\text{Reservas concretadas}}{\text{Reservas totales}}$$

Muestra del total de las reservas realizadas cuantas llegan a concretarse.

Si el ratio es cercano al 0% es una señal de que algo está fallando en la gestión de reservas implementada por la empresa.

Que una reserva no se concrete, es un perjuicio para la empresa, porque ese auto reservado no se alquiló y esa venta no la puedo recuperar.

Por esto es importante analizar este ratio y tomar las medidas correctivas en caso de que sea necesario. Como por ejemplo fijar un plazo de cancelación de reserva mínimo, excedido el mismo se cobrará la totalidad del alquiler.

### V.3 - Ratios de Ingresos

- Ingreso por vehículo disponible = 
$$\frac{\text{Total ingresos por alquiler}}{\text{Total vehículos disponibles}}$$

Este indicador marca cuánto obtenemos en promedio por vehículo, relacionando el total de los ingresos por alquiler con el total de los vehículos que están disponibles para ser alquilados.

Cuanto más se aproxime el resultado al promedio cobrado por vehículo, mejor será el mismo, ya que indicará que obtuvimos ingresos por todos los vehículos que se encontraban disponibles.

Así mismo podremos visualizar como evolucionan los ingresos por alquiler en los diferentes períodos, permitiendo identificar cuales son los períodos de zafra y aquellos en los cuales la actividad disminuye.

- Ingreso por vehículo alquilado =  $\frac{\text{Total Ingresos por alquiler}}{\text{Total de vehículos alquilados}}$

Un aumento de la ocupación acompañado de una reducción en la tarifa promedio indica que la empresa está captando clientes a una tarifa reducida. Es importante conocer el límite, ya que puede suceder que el costo promedio por vehículo alquilado sea superior a la tarifa que está percibiendo por cada vehículo.

El conocimiento del punto de equilibrio juega un papel importante a la hora de tomar decisiones de estas características. Por el contrario una reducción en la cantidad de vehículos alquilados, seguido de un incremento en la tarifa promedio, significa que la empresa está cobrando tarifas muy altas que alejan a los posibles clientes, desviándose a la competencia.

- Ingreso medio por empleado =  $\frac{\text{Total ingresos por alquiler}}{\text{Promedio de trabajadores}}$

Este ratio nos permite analizar el ingreso por alquiler de vehículo en función de los empleados. Se puede calcular para los distintos sectores de la empresa, como ser ventas, mantenimiento o bien con el total de los empleados.

El resultado obtenido debería ser superior al costo promedio por empleado, lo que refleja que la empresa logra cubrir con ingresos operativos el gasto por concepto de remuneraciones.

De lo contrario, la empresa debería realizar un análisis para poder identificar las causas que no le permiten cubrir esos gastos y tomar las medidas necesarias para revertir esta situación. Como por ejemplo reducir su planilla de personal, ajustar las tarifas y/o desarrollar políticas de venta masiva en caso de que la empresa tenga vehículos ociosos.

- Porcentaje de Ingresos por concepto de alquiler =  $\frac{\text{Total de ingresos por alquiler}}{\text{Total de ingresos operativos}}$

Con este indicador se puede visualizar cual es el porcentaje de ingresos que proviene del alquiler de vehículos.

El mismo cálculo se puede realizar para los distintos tipos de ingresos que fueron sugeridos en el plan de cuentas dentro del capítulo III.5.

El resultado obtenido en el primer ratio debería ser mayor que el obtenido en los restantes. De no ser así, se estaría reflejando que su actividad principal no es la de alquiler de vehículos sino otra.

#### **V.4 - Ratios de ocupación**

- Porcentaje de ocupación =  $\frac{\text{Días alquilados de la flota}}{\text{Días disponibles de la flota}}$

Se entiende por días disponibles al total de días del período considerado para el cálculo, menos aquellos días en que los vehículos se encuentran en reparación y/o en mantenimiento.

Este indicador nos muestra el porcentaje de ocupación de la flota en el período considerado. Al igual que en el ratio “Días de alquiler por vehículo” lo importante es obtener un número de días por vehículo lo más cercano posible al total de los días del período considerado. Si el cálculo se realiza de forma mensual, es deseable que el nominador se acerque a los 30 días, obteniendo un resultado cercano al 100%.

El mismo cálculo puede realizarse para un vehículo o grupo de vehículos, pudiendo identificar con este último el grupo de vehículos que tiene mayor demanda.

## **Capítulo VI - Trabajo de Campo**

El objetivo de nuestro estudio empírico es conocer los criterios contables utilizados y la operativa que llevan a cabo las empresas del sector.

La realidad es que no fue posible entrevistar a muchas empresas, puesto que la mayoría son reacias a brindar información.

Cabe destacar que todos los entrevistados fueron enfáticos con respecto a la reserva y confidencialidad del manejo de la información brindada. Es por esto, que no se hará mención a las instituciones y tampoco se nombrará a quienes colaboraron en las entrevistas. Sin embargo, se identificará a cada una de las entidades con una letra, sin ninguna asociación específica.

A continuación se presenta un cuadro comparativo, que contiene las respuestas obtenidas de las cinco empresas entrevistadas y se presenta un resumen de las principales conclusiones.

## VI.1 – Cuadro comparativo de entrevistas

	N°	Pregunta / Respuesta	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Historia	1	Año de comienzo de actividades	1989	2005	2005	1995	2004
	2	El emprendimiento es uruguayo o extranjero	Uruguay	Uruguay	Uruguay	Uruguay	Uruguay
	3	Tienen representación internacional	No	No	No	Sí	Sí
Flota	1	Cantidad de vehículos al comienzo de actividades	4	4	15	45	30
	2	Cantidad de vehículos en la actualidad	1.250	58	30	515	153
	3	Años de antigüedad promedio de la flota	Autos: 2,5 años Utilitarios: 4 años	3,5 años	3 años	2 años	1,5 años
	4	Vehículos con mayor demanda	Empresas: vehículos utilitarios Público en general: Volkswagen Gol, Chevrolet Corsa y Spark.	Público en general: Volkswagen Gol, Chevrolet Corsa, Fiat Palio.	Público en general: Celta	Público en general: Volkswagen Gol, Chevrolet Corsa, Fiat Palio. Público Turista: Vehículos de lujo	Público en general: Volkswagen Gol, Chevrolet Corsa, Fiat Palio. Público Turista: Vehículos de lujo
	5	Prestación de servicios adicionales	Atención al cliente 24 hs. Costos de mantenimiento del vehículo (cambio de aceite, filtros, etc.) Lavado Auxilio vehicular en todo el país	Kilometraje libre Auxilio vehicular en todo el país GPS, sillas de bebé, vacas para el auto, entrega o devolución en lugares distintos a las oficinas.	Costos de mantenimiento del vehículo (cambio de aceite, filtros, etc.) Lavado	GPS, sillas de bebé, vacas para el auto, adaptaciones para lisiados, entrega o devolución en lugares distintos a las oficinas.	GPS, sillas de bebé, vacas para el auto, adaptaciones para lisiados, entrega o devolución en lugares distintos a las oficinas.
Estructura de la empresa	1	Donde se encuentran ubicadas sus oficinas	Montevideo, Colonia, Punta del Este, Melo, Fray Bentos, Durazno, Aeropuerto Internacional de Carrasco, Paysandú, Mercedes.	Montevideo, Colonia.	Montevideo	Montevideo, Colonia, Punta del Este, Fray Bentos, Paysandú, Mercedes, Aeropuerto Internacional de Carrasco, Aeropuerto Internacional de Punta del Este.	Montevideo, Aeropuerto Internacional de Carrasco, Aeropuerto Internacional de Punta del Este y Colonia.
	2	Como está organizada la estructura de la empresa	Por las áreas de Ventas, Marketing, Administración, Taller.	Por las áreas de Gerencia General, Ventas, Taller.	Son solo tres personas que estamos a cargo de la empresa.	Por las áreas de Gerencia General, Ventas, Taller, Administración.	Por las áreas de Gerencia General, Ventas, Taller, Administración.
	3	Cuenta con remuneración variable para el personal	Se paga por guardia para la atención al cliente 24 hs.	No.	No.	Sí, además de remuneraciones especiales por guardia.	Sí, además de remuneraciones especiales por guardia.

*Empresas Alquiladoras de Vehículos sin Chofer en Uruguay*

	N°	Pregunta / Respuesta	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
<b>Cientes</b>	1	Tiene segmentada la cartera de clientes	Público mostrador, Empresas, Estado.	Público mostrador (diferenciado entre personas locales o turistas), Empresas.	No.	Turistas, Personas físicas locales, Empresas (corto plazo y largo plazo)	Turistas, Personas físicas locales, Empresas (corto plazo y largo plazo)
	2	Moneda de facturación	Dólares	Dólares	Dólares	Dólares	Dólares
<b>Mercado</b>	1	Diferencian su mercado por relaciones de corto y de largo plazo	Corto plazo: empresas y público mostrador Largo plazo: estado	Corto plazo: público mostrador Largo plazo: empresas	Corto plazo: público mostrador Largo plazo: empresas	Corto plazo: público mostrador y empresas Largo plazo: empresas	Corto plazo: público mostrador y empresas Largo plazo: empresas
	2	Mercado objetivo	Empresas	Público mostrador local y extranjero.	Público mostrador local y empresas	En primer medida el público turista y luego empresas	En primer medida el público turista y luego empresas
	3	Depende el negocio del turismo	No, está enfocado a empresas.	Sí.	No.	Sí.	Sí.
<b>Ingresos</b>	1	Cómo se reconocen los ingresos	Por el criterio de lo devengado, según se vaya utilizando el vehículo.	Por el criterio de lo devengado, según se vaya utilizando el vehículo.	Por el criterio de lo devengado, según se vaya utilizando el vehículo.	Por el criterio de lo devengado, según se vaya utilizando el vehículo.	Por el criterio de lo devengado, según se vaya utilizando el vehículo.
<b>Cobranza</b>	1	Que tratamiento contable le dan a la garantía de alquiler	No se registra.	No se registra.	No se registra.	No se registra.	No se registra.

Empresas Alquiladoras de Vehículos sin Chofer en Uruguay

N°	Pregunta / Respuesta	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E	
Bienes de uso	1	Se amortización los bienes de uso al año siguiente o al mes siguiente a su incorporación	Al año siguiente de incorporación.	Al año siguiente de incorporación.	Al año siguiente de incorporación.	Al mes siguiente de incorporación	Al mes siguiente de incorporación
	2	Años de vida útil definida para los vehículos	10 años	5 años	10 años	4 años	4 años
	3	Porcentaje de valor residual de los vehículos	0	0	0	60% sobre valor de compra en dólares	60% sobre valor de compra en dólares
	4	Índice de revaluación de los bienes de uso	IPPN (índice de precios al productor nacional)	IPPN (índice de precios al productor nacional)	IPPN (índice de precios al productor nacional)	IPPN (índice de precios al productor nacional)	IPPN (índice de precios al productor nacional)
	5	La venta de vehículos se considera ordinaria o extraordinaria	Ordinaria ya que se venden todos los años y todo el año. Forma parte el giro la renovación total de la flota.	Extraordinaria, no la considera parte del giro del negocio.	Ordinaria ya que se venden todos los años y todo el año. Forma parte el giro la renovación total de la flota.	Ordinaria	Ordinaria
	6	El valor de alta del vehículo en el activo fijo, incluye el valor de IMESI.	Para los vehículos que tienen el beneficio de devolución de IMESI se discrimina este monto en una cuenta del activo. De lo contrario se incluye en el valor bruto del vehículo.	Para los vehículos que tienen el beneficio de devolución de IMESI se discrimina este monto en una cuenta del activo. De lo contrario se incluye en el valor bruto del vehículo.	Para los vehículos que tienen el beneficio de devolución de IMESI se discrimina este monto en una cuenta del activo. De lo contrario se incluye en el valor bruto del vehículo.	Para los vehículos que tienen el beneficio de devolución de IMESI el mismo se baja del valor del bien de uso. De lo contrario se incluye en el valor bruto del vehículo.	Para los vehículos que tienen el beneficio de devolución de IMESI el mismo se baja del valor del bien de uso. De lo contrario se incluye en el valor bruto del vehículo.
	7	Han obtenido la devolución de IMESI en los que casos que correspondiere	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
	8	Realizan test de imperment	No, se mantienen los vehículos al valor contable revaluado	No, se mantienen los vehículos al valor contable revaluado	No Contesta	Sí, se ajustan al menor valor entre el contable y el de mercado.	Sí, se ajustan al menor valor entre el contable y el de mercado.
	9	En que momento dan de baja a los vehículos siniestrados o robados	Inmediatamente a que ocurre el siniestro y/o el hurto	Siniestro, se desafectan en el momento. Robado, al momento de ejecutar el seguro.	Siniestro, se desafectan en el momento. Robado, al momento de ejecutar el seguro.	Siniestro, se desafectan en el momento. Robado, al momento de ejecutar el seguro.	Siniestro, se desafectan en el momento. Robado, al momento de ejecutar el seguro.

*Empresas Alquiladoras de Vehículos sin Chofer en Uruguay*

	N°	Pregunta / Respuesta	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
<b>Otros</b>	1	Cuál es el tratamiento contable para la garantía exigida por el Ministerio de Turismo y Deporte y como se constituye la misma	Se constituyó mediante el Banco de Seguros del Estado (BSE). Se registra únicamente el gasto por comisión cobrado por el BSE.	No contesta	No se registra.	Se registra únicamente el gasto por comisión.	Se registra únicamente el gasto por comisión.
	2	Moneda funcional	Dólares	Peso uruguayo		Peso uruguayo	Peso uruguayo
	3	Cual es la forma de financiamiento para la compra de vehículos	Reinversión de fondos propios. Para licitaciones de largo plazo y si se necesitan vehículos utilitarios se utiliza la modalidad de leasing.	Reinversión de fondos propios.	Reinversión de fondos propios y se esta intentando utilizar leasing	Financiamiento externo y en menor medida reinversión de fondos propios	Financiamiento externo y en menor medida reinversión de fondos propios
	4	Son trasladadas a las precios las variaciones en el tipo de cambio peso/dólar	No, los precios son básicamente fijados en función de los precios de la competencia.	Sí.	Sí.	Sí.	Sí.
	5	Cuál es el período de zafra	Diciembre, enero, febrero y marzo.	Diciembre, enero, febrero.	Diciembre, enero, febrero.	Diciembre, enero, febrero y marzo.	Diciembre, enero, febrero y marzo.
	6	Utilizan indicadores para medir la evolución del negocio	No.	No.	No.	Sí, básicamente ratios de ocupación	Sí, básicamente ratios de ocupación

## **VI.2 – Análisis de resultados**

En primer lugar, se destacarán los puntos en los cuales se aprecia una convergencia en los criterios aplicados, y en segundo lugar aquellos en que los que se aprecia una diferencia. Los mismos se identifican en color verde y naranja respectivamente en el cuadro comparativo.

Todas las empresas coincidieron en la moneda de facturación, siendo el dólar la moneda utilizada por todas. Variaciones en el tipo de cambio, son trasladadas a los precios. El mercado lo diferencian en largo y corto plazo, encontrándose en el primero las empresas y en el segundo el público mostrador. En general, todas apuntan al mercado de corto plazo, dejando un poco de lado a las empresas. En cuanto al criterio por el cual reconocen sus ingresos, todas coinciden en reconocerlo de acuerdo al criterio de lo devengado. Todas revalúan sus bienes de uso por el IPPN (índice de precios al productor nacional).

Por otro lado, los criterios son bastante diferentes en los que refiere al tratamiento de los bienes de uso. Los criterios de amortización, los años de vida útil, el porcentaje establecido de valor residual, la forma en la cual consideran la venta de los vehículos, en estos puntos se puede visualizar que no hay uniformidad en las repuestas, situación que era de esperar, teniendo en cuenta la falta de normativa específica en lo referente a este tema.

## **Parte IV – Conclusiones y comentarios generales**

## **CONCLUSIONES Y COMENTARIOS GENERALES**

Finalizado el trabajo hemos logrado el cumplimiento de los objetivos propuestos.

En primer lugar, investigamos acerca del negocio, dejando mediante este medio información documentada en lo que refiere a su historia y evolución, su operativa, particularidades y normativa sobre la que se rige el sector.

En segundo lugar, el conocimiento adquirido sobre el negocio sumado al estudio de la normativa contable nos permitió establecer criterios y lineamientos que consideramos apropiados para el sector.

Las conclusiones más destacadas del análisis de los principales asuntos contables surgen sobre el tratamiento a darle al activo clave de estas empresas, los vehículos. Estas conclusiones comprenden la definición de la vida útil, el criterio de amortización, determinación de su valor residual y factores que afectan su deterioro. La diversidad de criterios contables utilizados por las empresas del sector en estos puntos, detectada a través del trabajo de campo, afirmó la utilidad de este trabajo al identificar la necesidad de uniformizar los mismos.

Por otro lado, se analizan aspectos que afectan a la moneda funcional y se llega a su determinación. Asimismo se recomienda el complemento de algunas notas a los estados contables y el uso de ciertas cuentas específicas.

En tercer lugar, observamos que el control interno en este tipo de empresas es insuficiente y en algún caso inexistente, quedando ésta expuesta a riesgos tanto a nivel de entidad como de actividad. Es por ello que se recomiendan soluciones para sortear los mismos.

En cuarto lugar, los ratios constituyen una herramienta de gran utilidad que, de acuerdo a los resultados del trabajo de campo, no son explotados por el sector para complementar el análisis de la información contable y de gestión. Por esta razón

propusimos el uso de ratios específicos que consideramos de mayor utilidad así como los resultados que es deseable obtener.

La uniformización de los criterios contables que constituye uno de los principales objetivos de este trabajo, sumado al uso de los ratios propuestos, permitirá que las empresas enriquezcan su análisis, al hacerlos comparables con el resto del sector.

Por otro lado, durante el transcurso de la investigación encontramos una limitación a la cual se enfrenta el sector. Las normas legales que han regulado y regulan actualmente toda la actividad vinculada al arrendamiento de vehículos sin chofer, no establecen restricciones severas al momento de la inscripción, lo que lleva a que existan empresas que gozan de los beneficios a título personal (por ejemplo exoneración del IMESI) sin ejercer la actividad de alquiler.

Para subsanar esta limitación la ASARA propone medidas con el fin de hacer más estricta la obtención de dicho beneficio.

Por último, queremos remarcar el crecimiento que ha manifestado el sector en los últimos años. El mismo, se debe, tanto al incremento del turismo sobre el cual se han implementado programas que lo incentivan, como por ejemplo el Plan Nacional de Turismo Sostenible 2009-2020, así como también a la instalación de empresas extranjeras, las cuales generan un gran movimiento en este sector, ya que siguiendo las prácticas norteamericanas tercerizan la totalidad de su flota.

Es por esto que entendemos que sería de utilidad para futuros profesionales contar con información acerca del negocio a través de la cátedra de Contabilidades Especiales.

**Parte V: Anexos**

## **ANEXO V.1 – Flujo de fondos comparativo**

Para realizar este análisis, se utilizaron los siguientes supuestos:

- Para los gastos de administración, consideramos 1/15 del sueldo de un administrador, ya que de acuerdo a información obtenida de las entrevistas, será necesario un administrador para 10 o 15 vehículos.
- El costo de alquiler de un vehículo adicional se calcula en función de los días estimados en los cuales estaría en mantenimiento el vehículo propio. Éstos van aumentando a medida que transcurre el tiempo.
- La tasa de retorno requerida utilizada es del 12%.

Empresas Alquiladoras de Vehículos sin Chofer en Uruguay

Datos a Diciembre 2009	TC	19,637
------------------------	----	--------

FLUJO DE FONDOS EXPRESADO EN DÓLARES OPCIÓN 1: COMPRA DE VEHÍCULO 0 KM											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>VALOR DE COMPRA DEL VEHICULO</b> <sup>(1)</sup>	(15.990)										
<b>IVA</b>	(2.883)										
	<b>(13.107)</b>										
<b>INTERESES FINANCIAMIENTO</b> <sup>(2)</sup>		(1.119)	(560)	(280)	0	0	0	0	0	0	0
<b>SEGURO</b> <sup>(3)</sup>	(704)	(704)	(704)	(704)	(704)	(704)	(704)	(704)	(704)	(704)	(704)
<b>PATENTE</b> <sup>(4)</sup>	(720)	(720)	(720)	(720)	(720)	(720)	(720)	(720)	(720)	(720)	(720)
<b>MANTENIMIENTO</b> <sup>(5)</sup>	(377)	(377)	(377)	(377)	(377)	(377)	(377)	(377)	(377)	(377)	(377)
<b>CAMBIO DE CUBIERTAS</b> <sup>(6)</sup>	0	(360)	0	(360)	0	(360)	0	(360)	0	(360)	0
<b>Colocación y balanceo cubiertas</b> <sup>(6)</sup>		(18)		(18)		(18)		(18)		(18)	
Gastos de administración de flota	(489)	(489)	(489)	(489)	(489)	(489)	(489)	(489)	(489)	(489)	(489)
<b>AMORTIZACIÓN</b> <sup>(7)</sup>		(1.311)	(1.311)	(1.311)	(1.311)	(1.311)	(1.311)	(1.311)	(1.311)	(1.311)	(1.311)
<b>ALQUILER DE VEHÍCULO</b>	(308)	(308)	(616)	(616)	(616)	(924)	(924)	(924)	(924)	(924)	(924)
<b>GASTOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>(2.598)</b>	<b>(5.406)</b>	<b>(4.776)</b>	<b>(4.874)</b>	<b>(4.216)</b>	<b>(4.902)</b>	<b>(4.524)</b>	<b>(4.902)</b>	<b>(4.524)</b>	<b>(4.902)</b>	<b>(4.524)</b>
<b>IRAE</b>	(649)	(1.351)	(1.194)	(1.219)	(1.054)	(1.226)	(1.131)	(1.226)	(1.131)	(1.226)	(1.131)
<b>GASTOS DESPUES DE IMPUESTOS</b>	<b>(1.948)</b>	<b>(4.054)</b>	<b>(3.582)</b>	<b>(3.656)</b>	<b>(3.162)</b>	<b>(3.677)</b>	<b>(3.393)</b>	<b>(3.677)</b>	<b>(3.393)</b>	<b>(3.677)</b>	<b>(3.393)</b>
AMORTIZACIÓN	0	1.311	1.311	1.311	1.311	1.311	1.311	1.311	1.311	1.311	1.311
<b>SUBTOTAL</b>	<b>(1.948)</b>	<b>(2.744)</b>	<b>(2.271)</b>	<b>(2.345)</b>	<b>(1.851)</b>	<b>(2.366)</b>	<b>(2.082)</b>	<b>(2.366)</b>	<b>(2.082)</b>	<b>(2.366)</b>	<b>(2.082)</b>
<b>PAGO CUOTA PRESTAMO</b>	0	(3.998)	(3.998)	(3.998)	(3.998)	0	0	0	0	0	0
<b>IMPUESTO AL PATRIMONIO</b>	0	0	(37)	(78)	(118)	(98)	(79)	(59)	(39)	(20)	(0)
<b>VALOR RESIDUAL</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.533
<b>FLUJO DE FONDO FINAL</b>	<b>(1.948)</b>	<b>(6.741)</b>	<b>(6.306)</b>	<b>(6.420)</b>	<b>(5.967)</b>	<b>(2.465)</b>	<b>(2.161)</b>	<b>(2.425)</b>	<b>(2.122)</b>	<b>(2.386)</b>	<b>3.450</b>

<b>VPN (12%) =</b>	<b>(25.553)</b>
--------------------	-----------------

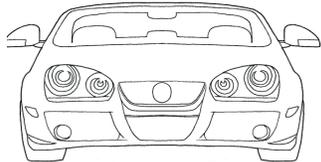
Datos a Diciembre 2009	TC	19,637
------------------------	----	--------

FLUJO DE FONDOS EXPRESADO EN DÓLARES OPCIÓN 2: TERCERIZACIÓN DE LA FLOTA											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ALQUILER MENSUAL <sup>(8)</sup>	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)	(6.588)
IVA	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)	(1.188)
GASTOS ANTES DE IMPUESTOS	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)	(5.400)
IRAE	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)	(1.350)
GASTOS DESPUES DE IMPUESTOS	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)
SUBTOTAL											
FLUJO DE FONDO FINAL	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)	(4.050)

VPN (12%) =	(27.090)
-------------	----------

- (1) Valor de Chevrolet Celta 1.4 5 puertas con aire acondicionado, obtenido de la empresa SILCA.
- (2) Interés del 7% anual sobre saldos, financiamiento con el Crédito Uruguay a un plazo de 48 meses.
- (3) Tarifa según el Banco de Seguros del Estado. Cubre hurto, incendio, responsabilidad civil y daño propio. Tarifa sin impuestos incluidos, precio contado.
- (4) Patente de la IMM
- (5) El mantenimiento del vehículo se debe realizar cada 5.000 km. De acuerdo a la información recabada en un año se realizan en general 3 servicios de mantenimiento, lo que representa aproximadamente \$ 7.400
- (6) El cambio de cubiertas se debe realizar cada 40.000 km, lo que implica que debe hacerse cada 4 años aproximadamente. La colocación y alineación se cobra por rueda.
- (7) Se considera una vida útil de 10 años. Se amortiza linealmente al año siguiente de incorporación
- (8) Se realizó un promedio de las tarifas de alquiler de un Celta.

## Anexo V.2 - Contrato de Arrendamiento y Circulación

DATOS ARRENDATARIO		
<b><u>EMPRESA</u></b>	<b><u>PERSONA FÍSICA</u></b>	<b><u>CONDUCTOR ADICIONAL</u></b>
Nombre:	Nombre:	Nombre:
RUT:	C.I.:	C.I.:
Domicilio:	Domicilio:	Domicilio:
Teléfono:	Teléfono:	Teléfono:
Conductor:	Nacionalidad:	Nacionalidad:
N° Licencia	N° Licencia	N° Licencia
Fecha Expedición:	Fecha Expedición:	Fecha Expedición:
Fecha Vencimiento:	Fecha Vencimiento:	Fecha Vencimiento:
Tarjeta Crédito:	Tarjeta Crédito:	Tarjeta Crédito:
N° Tarjeta Crédito:	N° Tarjeta Crédito:	N° Tarjeta Crédito:
DATOS VEHÍCULO ARRENDADO		
<b><u>DATOS VEHÍCULO</u></b>	<b><u>DATOS CAMBIO VEHÍCULO</u></b>	
Vehículo Entregado:	Vehículo Entregado:	
Marca:	Marca:	
Modelo:	Modelo:	
Matrícula:	Matrícula:	
	Fecha cambio vehículo:	
CONTROLES		
	<b><u>ENTREGA</u></b>	<b><u>DEVOLUCIÓN</u></b>
Fecha:		<b><u>DESDE</u></b>
Hora:		<b><u>HASTA</u></b>
Lugar:		Prórroga del Alquiler:
Kilometraje:		
Combustible:		
LIQUIDACIÓN		
<b><u>SERVICIOS DE ALQUILER</u></b>	<b><u>SERVICIOS ADICIONALES</u></b>	<b><u>OTROS</u></b>
Tiempo y Kilómetro:	Silla Bebé:	Combustible:
Seguro Parcial:	GPS:	Multas:
Seguro Total:	Barras:	Indemnizaciones:
	Adaptación para lisiados:	
<b><u>GARANTÍA</u></b>	<b><u>CHEQUEO CONDICIONES VEHÍCULO</u></b>	
Tarjeta Crédito:	 	
N° Tarjeta Crédito:		
Importe:		
Código Autorización:		
<b><u>FIRMA ARRENDATARIO</u></b>	<b><u>FIRMA ALQUILADORA</u></b>	<b><u>CONTACTO</u></b>
_____	_____	En caso de emergencia comunicarse al:
Aclaración de la Firma	Aclaración de la Firma	Atención 24 horas

**CONDICIONES GENERALES**

1.- OBJETO

2.- PRECIO

3.- OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

4.- OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR

5.- PLAZO

6.- DEPOSITO EN GARANTÍA

7.- PROHIBICIONES

8.- EN CASO DE ACCIDENTE  
Procedimiento

9.- COBERTURA DEL SEGURO CONTRATADO

Seguro Parcial

Seguro Total

10.- GUIA PARA UN MANEJO RESPONSABLE

## **Anexo V.3 - Bibliografía**

### LEYES, DECRETOS Y CONSULTAS

- Ley 14.335. Turismo. Ministerio de Industria y Energía, Ministerio de Economía y Finanzas. Diciembre 1974.
- Ley 16.072. Instituciones Financieras. Ministerio de Economía y Finanzas. Octubre 1989.
- Ley 17.934. Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Turismo y Deporte. Diciembre 2005.
- Ley 18.083. Reforma Tributaria. Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio del Interior, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Defensa Nacional, Ministerio Educación y Cultura, Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Ministerio de Industria, Energía y Minería, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Ministerio de Salud Pública, Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, Ministerio de Turismo y Deporte, Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, Ministerio de Desarrollo Social. Diciembre 2006.
- Decreto 96/990. Impuesto Específico Interno. Ministerio de Economía y Finanzas. Febrero 1990.
- Decreto 103/91. Normas para Formular los Estados Contables las Sociedades Comerciales. Ministerio de Economía y Finanzas. Febrero 1991.
- Decreto 42/999. Ministerio de Economía y Finanzas, Febrero 1999.
- Decreto 180/002. Reglamentación de Prestación de Servicios Turísticos denominados “Empresas de Arrendamiento de Automóviles Sin Chofer”. Ministerio de Turismo y Deporte. Mayo 2002.
- Decreto 502/007. Reglamenta artículo 487 de la Ley 17.930. Ministerio de Economía y Finanzas. Diciembre 2007.
- Decreto 99/09. Ministerio de Economía y Finanzas. Febrero 2009.
- Consulta DGI N° 3752. Enero 1998.

## NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

- NIC 16. Propiedad planta y equipo.
- NIC 17. Arrendamiento
- NIC 18. Reconocimiento de ingresos
- NIC 21. Conversión de los estados contables a moneda extranjera
- NIC 36. Deterioro del valor de los activos
- NIC 39. Instrumentos financieros

## LIBROS Y REVISTAS

- Revista ABLA Anuario 2002 y 2006
- Revista EDITORIAL TURÍSTICA. Edición Agosto 2009. Número 172. “El Balance de una Gestión” por Carlos Trelles.

## INTERNET

- Ministerio de Turismo y Deporte [www.mintur.gub.uy](http://www.mintur.gub.uy)
- Auditoría Interna de la Nación [www.ain.gub.uy](http://www.ain.gub.uy)
- Dirección Nacional Impositiva [www.dgi.gub.uy](http://www.dgi.gub.uy)
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social [www.mtss.gub.uy](http://www.mtss.gub.uy)
- Facultad de Ciencias Económicas [www.ccee.edu.uy](http://www.ccee.edu.uy)
- El País digital –suplemento economía y mercado [www.elpais.com.uy](http://www.elpais.com.uy)

## MONOGRAFÍAS

- “El sistema de Control Interno y su Evaluación por parte del Auditor: nuevos desafíos”. Arley Navarro, Moriana Mignone, Raquel Cúneo. Enero 2001.