

# Leasing

2da Parte

Análisis de su evolución  
jurídico tributaria

## Tratamiento impositivo del leasing en el impuesto a las ganancias

C.P Cristobal Daniel Cortés

### Introducción

En nuestro trabajo anterior habíamos descrito al leasing como negocio y su evolución en cuanto a los antecedentes normativos regulatorios del contrato que culminaron con la aparición del plexo normativo plasmado en la ley N° 25248 que receptó mucha de las inquietudes que los agentes económicos que actuaban venían solicitando, de manera que es de esperar que esta modalidad contractual crezca en volumen y mejore en cuanto a la seguridad jurídica que el marco normativo debe brindarle.

En esta segunda parte vamos a analizar la evolución del contrato en cuanto a su incidencia en el impuesto a las ganancias.

Este contrato en su etapa previa a la sanción de la ley 24.441, cuando funcionaba como un contrato innominado, también adolecía de una definición en cuanto al encuadre impositivo. Vamos a comentar algunos antecedentes que más que dar solución al tema, son una referencia sobre la necesidad de contar con normas jurídicas que otorguen certeza y estabilidad a la relación Fisco-contribuyente que este contrato demandaba. La ley 25.248 solo incorpora novedades en materia de tratamiento impositivo para el impuesto al valor agregado, y al derogar la ley 24.441 todo el tratamiento regulado por vía reglamentaria queda sin sustento legal por lo que las normas aplicables de estos decretos pierden vigencia y era necesario la sanción de otra norma legal que fije con precisión el tratamiento impositivo del contrato, situación que quedó resuelta, aún cuando la norma no cumple con los más elementales preceptos de raigambre constitucional, con el dictado del Decreto 1038/00.

### **Pronunciamientos de la Dirección como antecedente**

Frente a la aparición de las operaciones de leasing y ante el silencio de las leyes tributarias la Dirección General Impositiva a través de los dictámenes de la D.A.T.J., estableció, en un claro exceso que se extendió

mucho más allá de la formulación de un criterio interpretativo, a partir de respectivos dictámenes, la necesidad de diferenciar el tratamiento impositivo de acuerdo a las distintas modalidades de leasing, y así dividió y definió al leasing operativo como aquel que responde a un contrato de locación y que el dador continúa siendo el propietario del bien hasta el momento de la opción de compra, . También definió al leasing financiero como aquel en el que una entidad financiera compra un bien a pedido del tomador y se lo arrienda por el pago de un precio que actúa como contraprestación por el uso del bien, y en este caso el locador no se hace cargo del mantenimiento, seguros o conservación del bien, pudiendo el locatario adquirir el bien o no al finalizar el contrato. Este dictamen que estaba referido al impuesto a las ganancias y en particular al ajuste por inflación impositivo, concluía que la entidad financiera debía amortizar el bien durante el periodo de arrendamiento en función de la vida útil del bien y no de la duración del contrato.

Más adelante otro dictamen, extendió al resto de los tributos los conceptos formulados por su antecesor reafirmando que el tomador considerará como renta gravada a los alquileres cobrados y como deducción las amortizaciones en función de la vida útil, y al aceptar el tomador la opción de compra declarará el resultado por la enajenación, mientras que para el tomador serán las cuotas pagadas un gasto deducible y deberá amortizar el bien solo una vez que ejerza la opción de compra, También el dictamen se pronunció superficialmente respecto a la posibilidad de que el dador sea un beneficiario del exterior que deberá sufrir por parte del tomador la retención como pago único y definitivo. Hasta aquí el dictamen no aportaba nada novedoso, pero luego se pronunció interpretando que esta posición cae por aplicación del principio de la realidad económica cuando por ejemplo se menciona a que frente a la existencia de un valor residual inexistente o mínimo nos encontramos frente a una compraventa a plazos encubierta. Esta posición del Fisco fue aplicada en los procedimientos de fiscalización impugnando las operaciones como

locación considerándolas como operaciones de compraventa desde el mismo momento de celebración del contrato de leasing cuando el valor residual responde a estas características. Otro dictamen posterior de la Dirección había virado en cierta medida el criterio anterior dando cierta preeminencia a la relación jurídica contractual respecto de la realidad económica, no considerando las operaciones como compraventa a plazos desde el inicio del contrato por lo que estos antecedentes sin pronunciamientos jurisprudenciales en contra, son una pauta de la inseguridad jurídica que reinaba en el ámbito impositivo que se sumaba a la condición de contrato innominado.

### **Antecedentes del leasing en la ley de impuesto a las Ganancias**

El artículo 40 de la ley de Impuesto a las ganancias incorporado por el decreto 1344/98 derogado por el decreto 679/99 reglamentó la exención dispuesta por el artículo 20 inciso t) punto 1 que establecía una exención para los intereses obtenidos en el exterior para financiar la compra de bienes muebles amortizables excepto automóviles, y que hoy solo la exención se limita a los intereses obtenidos en el exterior por el Estado Nacional, Provincial o Municipal. La norma del decreto reglamentario incluía como intereses exentos a aquellos provenientes de operaciones de leasing financiero definiendo a este como aquel contrato en el que el adquirente no podía rescindir unilateralmente la operación, ni dejar de abonar las cuotas del canon, o que la propiedad se transfiriera al final del contrato sin pago alguno o que este representara hasta el 0,25% del precio original de la operación, o si previendo el contrato la compra anticipada solo correspondía abonar el valor residual del mismas. También dadas las situaciones enumeradas si existía un siniestro y la indemnización a cobrar por el arrendatario era proporcional a los importes pagados.

Este antecedente marcaba otro punto de referencia que procuraba tipificar este tipo de leasing, aunque solo a los efectos de la exención a las operaciones de leasing financiero, pero quedaba siempre latente la falta de regulación para las demás situaciones, y si podía aplicarse esta norma como interpretativa de la distinción entre el leasing operativo y financiero a otros efectos, o si subsistían los criterios del Fisco definidos en normas de rango menor como son los dictámenes comentados en el punto anterior.

### **Antecedentes de regulación tributaria del leasing por vía reglamentaria**

El Poder Ejecutivo dictó sendas normas reglamentarias, el decreto 627/96 y 873/97 para regular en materia tributaria el contrato en "abuso" de las facultades que le confiere el artículo 99 de la Constitución Nacional, ya que los mismos no sólo pretenden crear una norma interpretativa del texto de la ley 24.441, sino que estos decretos al margen de las imperfecciones que puedan ser objeto de crítica en cuanto a su texto, se exceden

ampliamente de las facultades que al Poder Ejecutivo le fueran conferidas, sino que se constituyen en una especie de Decretos-Leyes, cuando al Poder Ejecutivo se le encuentra totalmente vedada, por nuestra Carta Magna, la potestad de legislar en materia tributaria.

Vamos a analizar las principales consecuencias tributarias en los distintos impuestos tanto para el dador como para el tomador en las distintas modalidades contractuales que abarcan las operaciones de leasing, previo a ello el decreto 627/96 establece cual es el ámbito de aplicación de las operaciones reguladas por esta norma reglamentaria. Estas normas legales eran de aplicación mientras estuvo vigente la ley 24.441 por lo que actualmente las mismas operan solo como un antecedente.

### **Operaciones alcanzadas por la norma reglamentaria**

El artículo 1° del Decreto 627/96 definía como operaciones de leasing que se encontraban alcanzadas por las normas de naturaleza tributaria que regulaba a aquellos contratos que se encontraban comprendidos en la ley 24.441, y que analizamos en la primer parte de nuestro trabajo por lo que de verificarse hechos imposables tales como ganancias, o locación de cosas por contratos de leasing que no encuadran en las prescripciones de la ley 24.441, las normas de estos decretos no serían aplicables en ningún modo, o sólo en forma supletoria o el Fisco, sostendrá la opinión de los dictámenes ya comentados.

### **Sujetos alcanzados**

El decreto 627/96 realizaba una transcripción del texto de la ley 24.441, mencionando tanto a los sujetos dadores de leasing financiero como de leasing operativo, esto es producto de la corrección que estableció el decreto 873/97 ya que el decreto 627/96 había restringido los sujetos a aquellas sociedades con objeto "exclusivo", extralimitándose en las facultades de interpretación, pero este error fue oportunamente corregido por el decreto modificatorio que mencionamos.

Respecto de los sujetos podemos mencionar que no debemos entender que estas sociedades con objeto específico para realizar las operaciones de leasing se asemejaban a sociedades con fines determinados que tenían algún contralor especial por parte de alguna autoridad, esto en cuanto no sean entidades financieras, quedaban al margen del contralor del BCRA, por lo que la autoridad de contralor será la misma que para cualquier otro tipo de sociedad según lo establece la ley 19.550 y sus modificatorias. El decreto actual 1038/00 asimiló esta distinción subjetiva en cuanto al tratamiento impositivo a dar a este contrato, aun cuando la ley 25.248 se apartó de este criterio

**Tratamiento impositivo actual en el impuesto a las Ganancias**

Vamos a analizar el tratamiento correspondiente en cuanto al objeto de impuesto a las ganancias y la manera de obtener la base imponible en el impuesto y las deducciones derivadas de este contrato en sus distintas modalidades tanto para el dador como para el tomador.

**Contratos de leasing financiero**

El decreto 1038/00 establece un tratamiento impositivo para estos contratos similar al que establecía su antecedente el Decreto 627/96 considerando como operaciones a las que se les dará el tratamiento de leasing financiero a aquellos contratos en los que se verifiquen tres tipos de condiciones que deben verificarse concomitantemente: 1) la primera relacionada al tipo de sujeto que actúa en carácter de dador 2) la relación entre el plazo de duración del contrato y la vida útil del bien del bien objeto del mismo 3) la forma de fijar el valor de la opción de compra Respecto de la primer condición el decreto establece que el sujeto dador sea

a) una entidad financiera de la ley 21.526 ó

b) fideicomisos financieros constituidos conforme los artículos 19 y 20 de la ley 24.441 ó

c) empresas con objeto principal la celebración de este tipo de contratos y como objeto secundario la realización en forma exclusiva de actividades financieras. El decreto anterior mencionaba a actividades de objeto exclusivo. Las ventajas que en materia de deducción impositiva brinda el leasing financiero respecto del leasing operativo ha sido uno de los fundamentos que han originado por parte de fabricantes de bienes de capital o consumo durable la inclinación a crear sociedades con objeto específico para la celebración de contratos de leasing en vez de incorporar este instrumento financiero dentro de la estructura jurídica bajo la cual realizan el giro empresario de carácter industrial.

En relación al plazo de duración del contrato el decreto exige, al igual que sus antecesores, que exista una relación porcentual entre la duración del contrato y la vida útil del bien. Cuando la duración del contrato supere los siguientes porcentajes respecto de la vida útil establecida por una tabla que consta como Anexo incorporado a este decreto la operación será considerada como leasing financiero y sujeto a lo dispuesto en este art. 2°

Tipo de Bien	Porcentaje duración contrato/vida útil
Bienes muebles	50 %
Inmuebles no destinados a vivienda	20%
Inmuebles destinados a vivienda	10%

En la tabla Anexo se especifica la vida útil de los bienes. El decreto establece claramente, como no lo hacía su antecesor el Dec 873/97 que dicha tabla es al solo efecto de la aplicación del tratamiento impositivo que lo caracteriza como leasing financiero. El decreto también faculta a la Afip a modificar la tabla agrupando, desagregando o incorporando bienes En general estos valores son similares a los que se venían utilizando en la ley de Impuesto a las Ganancias, aún cuando dicha norma no ha fijado parámetros objetivos para medir los años de vida útil, existían guarismos de pacífica aceptación en los procedimientos de fiscalización practicados por la Administración Fiscal que se acompañan a efectos de comparar ambos criterios que pueden coexistir ya que persiguen diferentes objetivos. Enunciamos algunos ejemplos aplicables al sector agropecuario

Esta tabla de años de vida útil no es igual a la utilizada por la Dirección en los instructivos que existían en el F 223 en el que se volcaban los datos de la declaración jurada del impuesto a las ganancias de las

Cód.	Tipo de Bien	Años Vida Ganancias	Util Leasing
I	Galpones	20	20
II	Silos		20
III	Molinos	20	20
IV	Alambradas y tranqueras	33	30
V	Aguadas y Bebederos		20
VI	Contenedores excepto silos (toneles, tambores)		8
VII	Tarros tambo	5	5
VIII	Hacienda reproductora	5/10	5
IX	Tractores	5	8
X	Cosechadoras (granos, oleaginosas y forrajes)		10
XI	Rotoenfardadoras		6
XII	Pulverizadoras motopropulsadas		8
XIII	Equipos y maquinarias de arrastre (sembradoras, arados etc.)	10	8

explotaciones agropecuarias. Ese detalle de vida útil estimada era utilizado para calcular la amortización impositiva anual deducible. Existen discrepancias entre ambas tablas, donde por ejemplo la vida útil del reproductor macho y hembra no son iguales, lo mismo para alambrados y otros bienes que eran aceptados pacíficamente por el Fisco.

a) el tercer requisito es que el contrato tenga fijado un precio cierto y determinado para la opción de compra. La ley sin embargo considera dentro del contrato tipificado a aquel en los que la opción de compra se fije mediante procedimientos o pautas determinadas por lo que en este caso el decreto restringe la forma de fijación de la opción de compra para los contratos de leasing financiero, sin perjuicio de que el contrato, en casos de que se aparte de esta manera de establecer el precio de la opción, no pueda ser considerado como leasing operativo.

El cumplimiento de estos requisitos puede ser constatado desde el mismo momento de celebración del contrato, sin importar como se desarrolla el contrato en cuanto a su cumplimiento efectivo. Sin embargo no es tan absoluto el cumplimiento de este requisito por cuanto la ley 24.441 había previsto la posibilidad al tomador de ejercer la opción de compra anticipadamente si así se establece en el contrato criterio que permanece en la ley 25.248.

La norma anterior se apartaba de los criterios establecidos por la ley, generando una innecesaria inseguridad jurídica, ya que la ley establecía que el precio de la locación debe tener relación con la amortización del valor de la cosa de acuerdo a criterios de contabilidad generalmente aceptados, que pueden coincidir o no con la tabla de vida útil que fija el decreto y además solo exige que exista una opción de compra por un valor cierto y determinado, mientras que la ley establecía que dicha opción responda al valor residual de la cosa. Por lo que se plantea la duda acerca del tratamiento impositivo a dar a una operación que tenga un valor residual fijo y determinado pero que no encuadraría en la ley 24.441 porque dicho importe puede no responder al valor residual de la cosa. En este supuesto no se cumpliría con el primer punto que define el decreto respecto de que el mismo regulaba contratos de leasing encuadrados en la ley 24.441. Estas observaciones fueron tenidas en cuenta en la ley actual que abandonó el criterio de comparar la opción de compra con la amortización del valor del bien, pero el decreto insistió con diferenciar el tratamiento impositivo en función del sujeto dador cuando la ley vigente ha incorporado una tipificación objetiva del contrato.

Tratamiento del leasing financiero para el dador  
El artículo 2 del decreto reglamentario establece la forma en la que el dador debe establecer su renta gravada en el impuesto a las ganancias distinguiendo dos etapas:

#### a) Etapa de pago de la locación

En esta parte del contrato la ganancia bruta para el dador se obtiene de restar a la suma de cánones devengados, ya que nos encontramos frente a una ganancia de la tercera categoría para el dador, menos el recupero del capital invertido.

El capital invertido se obtiene dividiendo el costo o valor de adquisición del bien objeto del contrato menos la proporción de este costo incluida en el precio establecido para ejercer la opción de compra por el número de períodos de alquiler fijados.

El texto que no es absolutamente claro ha dado lugar a diversas interpretaciones por parte de los autores. Ya Juan Carlos Yema al tratar los decretos anteriores reconocía también lo difícil que resultaba interpretar la norma, planteaba un ejemplo relacionando el precio pactado para ejercer la opción respecto del total de ingresos previstos para la operación para asignar la parte del costo de compra para el dador que se asignará del capital invertido como costo computable del momento de la compra, posición con la cual coincidimos. Otros autores a través de casos que ellos formulan para abordar el tema determinaban el capital invertido restando al costo de compra para el dador, el valor de la opción de compra y la diferencia resultante la dividían por el número de períodos de locación, por lo que el resultado generado por el ejercicio de la opción de la compra es nulo en operaciones en las que se completa la celebración del contrato. Esta disparidad de criterios se debe fundamentalmente a la inexistencia de normas claras que luego terminar lesionando el principio de certeza en materia tributaria, y que se constituyen en un freno para el desarrollo del contrato.

Vamos a ejemplificar la operación a efectos de aclarar el procedimiento. Una entidad financiera adquiere al vendedor en \$ 80.000 un bien de capital por ejemplo una maquinaria agrícola que es otorgada a través de un contrato de leasing a una empresa, la duración del contrato debe ser superior a la mitad de la vida útil establecida en la tabla anexa al D.R., supongamos un plazo de 5 años ya que la vida útil fijada es de 8 años. Se establece un canon de \$ 10.000 semestrales, siendo el precio fijado para la opción de compra de \$ 25.000.

En este caso la ganancia bruta sería la siguiente

a) Cálculo de la porción del costo asignable al precio de la opción de compra

$$\begin{aligned} \text{Precio de opción de compra} &= \frac{25.000}{100.000 + 25000} = 20 \% \\ \text{Importe a recibir (canon + opción de compra)} &= 100.000 + 25000 \\ 20 \% \times \$ 80.000 &= \$ 16.000 \end{aligned}$$

b) Cálculo del capital invertido

Valor de costo parte asignable a la opción de compra =  $\frac{80.000 + 16.000}{10} = \$ 64.000$   
 Numero de periodos de alquiler 10

c) Cálculo de la ganancia bruta	semestral	anual	Total
Canon devengado	\$ 10.000	20.000,	100.000
- Recupero del capital invertido	<u>\$ (6.400)</u>	<u>(12.800)</u>	<u>(64.000)</u>
Ganancia Bruta para el dador	\$ 5.600	7.200	36.000

Si el tomador ejerciera la opción de compra por anticipado, por ejemplo a los 4 años, la ganancia total sería

Canon devengado	80.000
- Recupero del capital invertido	<u>(51.200)</u>
Ganancia Bruta para el dador	28.800

b) Momento de la opción de compra

Ya habíamos definido que este tipo de contrato debe tener una opción de compra a favor del tomador a un precio cierto, por lo que pueden suscitarse luego del período de la locación las siguientes alternativas

- a) que el tomador ejerza la opción de compra al finalizar el contrato
- b) que ejerza la opción de compra antes de la finalización
- c) que no ejerza la opción de compra
- d) que sustituya el bien por uno nuevo

El dador debe determinar en los casos a y b) el resultado de la operación restando del precio recibido por la opción de compra, el costo computable que se determinará siguiendo las normas de la ley de impuesto a las ganancias (art. 58 y 59 ley 23.260 y modificatorias)

El costo computable surge de:

a) cálculo del costo computable  
 Valor de costo - recupero capital invertido en el periodo de locación  
 $\$ 80.000 - (12.800 \times 5) = 64.000 = 16.000$

b) Resultado de la enajenación  
 Para el caso a) si el tomador ejerce la opción al finalizar el contrato

Precio de opción de compra =	\$ 25.000
- Costo Computable =	<u>\$ 16.000</u>
Resultado de la enajenación	\$ 9.000

Para el caso b) de ejercicio de la opción anticipada El costo computable es similar al caso a ) pero considerando los recuperos del capital invertido percibidos del tomador hasta el momento de hacer uso de la opción de compra pactada

$$\$ 80.000 - (51.200) = 28.800$$

b) Resultado de la enajenación  
 Supongamos que la opción de compra se ejerce por adelantado a los 4 años a vez de a los 5 años  
 Precio de la enajenación = Precio opción de compra + recupero capital invertido no computado por los periodos de canon fijados con posterioridad a la opción anticipada

Precio de opción de compra =	\$25.000
+ Recupero capital invertido no computado: 6.400 x 2 semestres	<u>\$ 12.800</u>

Precio de enajenación	\$ 37.800
- Costo Computable =	<u>\$(28.800)</u>
Resultado de la enajenación	\$ 9.000

Para los casos c) y d) cuando no se ejerce la opción de compra no va existir para el dador un resultado por la venta, sino que el dador va a incorporar ese bien en el activo por su valor residual financiero que surge de restar:

Costo del bien (según art. 58 y 59 ley 23.260) - <u>Recupero del capital invertido</u>	
Valor Residual del bien	
Costo del bien	\$ 80.000
- Capital Invertido	<u>\$(64.000)</u>
Valor residual	\$ 16.000

A partir de este momento el dador va a amortizar en función de la vida útil estimada según lo disponen los art. 83 y 84 de la ley.

En definitiva el sistema permite al dador no utilizar el sistema de amortización lineal sobre los bienes adquiridos al vendedor. Esta modalidad que es también utilizada en la legislación española, y representa para Albi Ibañez y Garcia Ariznavarreta la aceleración o anticipación de la amortización fiscal de un bien.

Tratamiento del leasing financiero para el tomador

Este es el caso que más nos interesa ya que es el empresario Pyme quien va a adquirir este carácter, en el contrato de leasing.

a) Etapa de pago de la locación

Los cánones devengados que debe abonar el tomador, que en este caso al ser un sujeto empresa son un gasto deducible de la tercera categoría y el tomador no va a incorporar el bien en su activo y no va a practicar las amortizaciones del mismo hasta que no se verifique que hace uso de la opción de compra. En consecuencia esta alternativa de incorporación de tecnología permite computar como gasto los importes pagados como canon mientras que si utilizara la alternativa de compra financiada debería restar los intereses por la

financiación mas la amortización impositiva del bien adquirido desde la incorporación del bien en la empresa.

La reforma de la ley 25.063 ha establecido límites para la deducción de intereses financieros por lo que en el caso de leasing la deducción va a ser plena, sin restricciones, mientras que para los intereses puede ocurrir que una parte de los mismos se transforme en caso de excederse de ambos límites que fija el artículo 81 inciso a) de la ley en un gasto no deducible

Tomado como base nuestro ejemplo el tomador va a deducir anualmente \$ 20.000 hasta la finalización del período o hasta que se ejerza la opción al finalizar el contrato o en forma anticipada.

#### b) Momento de la opción de compra

Vamos a analizar el tratamiento que debe darle el tomador en los cuatro casos planteados en el punto anterior.

a) Si ejerce la opción de compra va a incorporar el bien en su activo por el precio de la opción de compra es decir \$ 25.000 para el ejemplo y a partir de ese momento el tomador va a amortizar el bien de acuerdo a lo dispuesto en los artículos 83 y 84 de la ley 23.260. En este caso puede aplicar la opción de venta y reemplazo que establece el art. 67 de la ley de impuesto a las ganancias si cumple con los requisitos en materia de tipo de bienes y plazos etc, que la misma prescribe. La misma no será procedente si vende un bien y lo reemplaza dentro de los plazos que establece el art. 67 de la ley de impuesto a las ganancias por un bien incorporado operativamente en la empresa a través de un contrato de leasing.

b) En caso de compra anticipada, los importes que de acuerdo al contrato deba abonar para el ejercicio de la compra anticipada formarán parte del costo del bien a incorporar en el activo del tomador. En el ejemplo el valor del bien sería \$ 37.800

c) y d) En este caso el tomador no va incorporar el bien en su activo y no existe una transferencia de dominio del bien del tomador al dador porque la propiedad del bien era del dador en la etapa de locación.

El tratamiento impositivo descripto para el tomador se va a aplicar para los contratos que en encuadren dentro de los lineamientos establecidos en la ley 25.248, ya que el tratamiento impositivo mencionado alcanza a ambos tipos de leasing ya sea financiero u operativo.

#### Tratamiento en las operaciones de lease back

El tratamiento impositivo para las operaciones de lease back había sido incorporado por el 873/97 que modificó el decreto 627/96. Ahora el decreto 1038/00 fija el

tratamiento impositivo para aquellos contratos en los que el bien sea adquirido por el dador al tomador por el mismo contrato de leasing o con anterioridad, es decir lo que se conoce como lease -back .

El negocio en este tipo de contratos puede describirse en tres etapas: a) el futuro tomador, en esta etapa, enajenante transfiere el dominio de un inmueble a un dador entidad financiera o de objeto específico, para que b) éste a su vez celebre un contrato de leasing con el tomador dando el uso y goce del inmueble c) pudiendo el tomador al vencimiento del plazo pactado ejercer o no la opción de compra.

#### Tratamiento para el dador

El decreto asimila estas operaciones a las de leasing financiero descriptas en el punto anterior para el dador sin interesar el plazo de duración del contrato pudiendo practicar la amortización financiera que establecía el art. 2º del decreto 627/96 en la etapa de la locación y por remisión al artículo 3 de dicho decreto. Similares consecuencias a las descriptas en dicho punto anterior tenía para el dador el caso del ejercicio o no de la opción de compra por parte del tomador.

#### Tratamiento para el tomador

A su vez el tratamiento asignado para el tomador era el siguiente: si el bien inmueble estaba afectado a la producción de ganancias gravadas con el impuesto podrá en esta modalidad deducir la diferencia resultante de restar a la suma de los cánones devengados mas el precio para la opción de compra, el precio fijado para la transferencia del bien al dador en forma proporcional a los vencimientos fijados para los cánones y la opción de compra

En nuestro ejemplo si el tomador transfiere al dador el bien en \$ 80.000 y el contrato de leasing establece diez cánones semestrales de \$ 10.000 mas una opción de compra de \$ 25.000 el tratamiento impositivo será el siguiente

El tomador determinará su deducción anual del balance impositivo de esta forma

$$\frac{100000 + 25000 - 80.000}{5} = \$ 9.000$$

#### Contrato de leasing operativo

El artículo 4 º del Decreto 1038/00 define al contrato de leasing operativo, en forma residual aún cuando no lo caracteriza con este nombre, como aquellos contratos que se encuentran tipificados en la ley 24.248 que no reúnen las condiciones especificadas en el artículo 2º de dicho decreto para el leasing financiero. Entonces nos encontramos con contratos que reúnen cualquiera de las siguientes características:

- a) el dador no es una entidad financiera o un fideicomiso financiero o una entidad cuyo objeto principal es la realización de este tipo de contrato y actividad secundaria exclusiva las operaciones financieras ó
- b) Siendo alguna de los sujetos del art. 2 el plazo de duración del contrato es menor a los tres porcentajes que fija el decreto en relación a la vida útil fijada en la tabla Anexo de dicho decreto según se trate de bienes muebles, inmuebles o inmuebles destinados a vivienda respectivamente ó
- c) El precio fijado en la opción no es cierto y determinado ó
- d) Se verifican los supuestos del art. 7 del decreto 1038/00 en cuanto a la relación entre el precio de la opción de compra y el costo computable del bien a dicho momento para el dador. En este caso la operación será asimilada a un contrato de compraventa desde el inicio de la relación contractual

El artículo 7 del decreto 1038/00 establece que cuando la opción de compra en este tipo de contrato es inferior al valor residual impositivo del bien la operación no se trata como un leasing operativo sino como una compraventa a plazos, por lo que esta restricción, que no es aplicable al leasing financiero, constituye una desventaja para el dador en leasing operativo respecto a la posibilidad de acelerar los cobros si la empresa quiere competir con el leasing financiero en cuanto a las ventajas que el régimen le otorga.

Sin perjuicio de esta definición residual recordemos que las normas de este decreto son aplicables integralmente para los contratos de leasing enumerados por la ley 25.248 y pueden existir acuerdos con anterioridad a la ley 25.248 o su antecesora. Nos estamos refiriendo a modalidades contractuales de alquiler con opción a compra que no encuadran en los supuestos legales como por ejemplo si no existe precio de opción de compra. En este caso las normas del decreto reglamentario no serían aplicables de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 1º del mismo y para estos casos nos encontramos que ni siquiera tenemos regulación inconstitucional, vía decreto, del tratamiento impositivo de estos contratos.

Tratamiento del leasing operativo para el dador

Vamos a dividir como hicimos para el leasing financiero el tratamiento a dar en las dos etapas

a) Etapa de la locación

En este tipo de contratos el dador según lo dispone el artículo 4 del decreto 1038/00 deberá considerar la amortización anual ordinaria de la ley de impuesto a las

ganancias (art. 83 y art.84 ley 23.260) en vez de la amortización financiera que fija el artículo 2º para el leasing financiero. Para el caso de que nos encontremos con un bien entregado por el fabricante del bien, el mismo al ser fabricado y no adquirido, se encontraba valuado antes de la cesión en leasing como bien de cambio de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 52 inc. b). Estos bienes pasarán desde la celebración del contrato de leasing a formar parte de los bienes de uso por lo que de acuerdo a lo dispuesto por el art. 58 inc. c) para los casos de afectación de bienes de cambio como bienes de uso valuaremos este bien al valor impositivo del periodo inicial en que se realizó la afectación y si el bien hubiera sido fabricado recién en el ejercicio en que se celebró el contrato se considerará el costo de los primeros comprados o fabricados en el transcurso del ejercicio. De esta manera obtendremos el valor de costo susceptible de amortización lineal.

En consecuencia la ganancia neta para el dador se obtendrá deduciendo del importe de los cánones devengados la amortización anual deducible. No hace el artículo referencia a que la vida útil de bien sea la que surge del anexo al decreto, sino que remite a la ley de impuesto a las ganancias

En nuestro ejemplo sería considerando que la maquinaria agrícola tiene una vida útil de 10 años estimada, aceptada por la Dirección, aún cuando la vida útil fijada en el Anexo del decreto establece un lapso de 8 años, Este plazo puede ser considerado como una estimación aceptable, también para la amortización anual deducible ya que la ley de impuesto a las ganancias no faculta a la Dirección a establecer la vida útil de los bienes susceptibles de amortización.

El dador para que la operación no sea considerada leasing financiero debía para un mismo excedente sobre el precio de costo, fijar una mayor opción de compra y menores montos de canon periódico.

En el caso original el total recaudado era de \$ 125.000 que debe distribuirse en un leasing operativo para maximizar la afluencia de los fondos sin perder el tratamiento que establece el art. 4 sería el siguiente:

Precio de la opción de compra = valor residual impositivo	\$ 40.000
Monto total de los cánones	<u>\$ 85.000</u>
Total ingresos	\$ 125.000
Ganancia para el dador	Total

Canon devengados	\$ 85.000
- Amortización anual deducible	
<u>80.000</u> = 8.000	<u>\$(40.000)</u>
10	Ganancia neta \$ 45.000

Como podemos apreciar es más ventajosa la situación tributaria para el dador del leasing financiero respecto del leasing operativo ya que no se admite la amortización financiera que representa un diferimiento

en el ingreso del impuesto respecto del dador del leasing no financiero. Esta ventaja para el dador financiero respecto del dador operativo constituye un desaliento a que las empresas utilizaran esta herramienta para los objetivos que del negocio leasing que enunciáramos en nuestro trabajo anterior, buscan las empresas fabricantes dando una ventaja comparativa a las entidades financieras como agentes impulsores del contrato.-

La ley 25.248 plantea tipos de leasing, apartándose de un criterio subjetivo de tipificación por lo que el legislador consideró necesario poner en pie de igualdad a los distintos sujetos, pero el decreto reglamentario, ratificó el tratamiento distinto para cada tipo de leasing que sus antecesores habían establecido.

Si el tomador hubiera realizado la opción de compra anticipada al finalizar el cuarto año el resultado sería

	Total
Ingresos para el dador	$\frac{85.000 \times 4}{5} = 68.000$ \$ 68.000
- Amortización anual deducible	\$ (32.000)
Ganancia Bruta para el dador	\$ 36.000

b) Momento de la opción de compra  
En este caso pueden verificarse las mismas cuatro situaciones analizadas para el leasing financiero.

a) y b) cuando el tomador ejerza la opción al finalizar el plazo previsto para la locación o lo haga en forma anticipada deberá calcular el resultado por la enajenación de la siguiente manera:

Precio de Opción de compra  
- Costo computable (art. 58 v 59)  
Resultado gravado

En nuestro ejemplo resultaría para ambos casos lo siguiente:

Si suponemos que para la opción anticipada el dador solicita una opción de compra de \$ 48.000.-

Resultado enajenación	Opción al vto	Opción anticipada
Precio de la opción	40.000	48.000
Costo computable		
Valor de costo	80.000	80.000
- Amortización acumulada	(40.000)(40.000)	(32.000)(48.000)
Resultado de la enajenación	0	0

En caso de ser el precio de la opción inferior al valor residual del bien el contrato se encuadra en los supuestos del artículo 7 del D.R. por lo que la operación debería ser tratada como una compraventa a plazos desde el inicio de la operación y que trataremos en el punto siguiente

Para el caso de que el tomador no ejerza la opción

de compra el dador podrá hacer uso de la opción que establece el art. 66 de la ley de continuar amortizando el bien, sino se vuelve a dar en locación en bien, o interrumpe la amortización.

Tratamiento del leasing operativo para el tomador  
Si el contrato se encuadra en el artículo 4° del decreto y no en el art. 7° que establece tratar a la operación como una compraventa a plazos, el tratamiento es similar al del contrato de leasing financiero.

Para el caso de tratarse de un leasing sobre automotores el decreto establece que el contrato debe establecer en la forma que la AFIP establezca el porcentaje de canon que resulte deducible para el tomador teniendo en cuenta que el límite máximo deducible que fija el art. 88 l) de la ley del impuesto es hasta un valor de plaza de \$ 20.000 para este tipo de bienes, salvo que se trate de automóviles cuya explotación constituya el objeto principal de la actividad gravada (alquiler, taxis remises, viajantes de comercio y similares)

### Leasing considerado como una compraventa encubierta

El artículo 7 del decreto rescata la posición del Fisco respecto de aplicar el principio de la realidad económica, que ya era considerada en los antecedentes del contrato. El artículo establece una presunción legal por la cual si se verifica que en el contrato de leasing operativo regulado por el art. 4° de la ley cuando el precio de la opción de compra sea inferior al costo computable del bien dado en locación, determinado se acuerdo a las normas de los artículos 58 y 59 de la ley 23.260, tanto el dador como el tomador deberán tratar a ese contrato como una compraventa a plazos desde el mismo momento de celebración del contrato. Cuando se verifica esta situación el dador deberá comunicarlo en forma fehaciente al tomador.

Respecto de este precepto cabe hacer algunas consideraciones con relación a que no parece justificable que se aplique una presunción que acredite el hecho que se pretende inferir a partir del supuesto, cual es que el dador no tenía como propósito arrendar el bien, sino que los contratantes pretendían utilizar la figura jurídica del leasing cuando la verdadera naturaleza del contrato es una compraventa a plazos. Puede ocurrir que el bien dado en locación sea un bien que se pretenda insertar en el mercado por parte del dador en función de los objetivos del contrato, ya que si el dador obtuvo una renta en el período de locación puede, en función de su estrategia comercial vender el bien luego de haber obtenido una renta periódica a un valor inferior al costo impositivo. El segundo aspecto a analizar es que esta presunción es aplicable para el leasing establecido en el art. 4° y no para el leasing financiero del art. 2° del decreto, cuando entiende que si el dador es uno de los sujetos del art. 2° del decreto se presume que no hay una compraventa encubierta, La



presunción por la cual se infiere la intención de comprar el bien por parte del tomador desde el inicio del contrato se encuentra "anidada" con otra presunción o quizás debamos llamar "metapresunción" que representa una indudable ventaja que discrimina en detrimento del leasing operativo la ventaja impositiva que el leasing financiero ofrece, pero que no podemos negar que el antecedente normativo, tipo subjetivo, entidad financiera o similar- deja inferir acabadamente que nos encontramos frente a un negocio financiero de lo que es altamente probable que se verifique la veracidad el consecuente normativo inferido, esto es que no existe una compraventa del dador financiero al tomador.

Otra cuestión que el empresario debe tener en cuenta en su carácter de tomador es que las ventajas que brinda el leasing operativo se pierden cuando se verifica que la opción de compra es inferior al costo impositivo del bien, ¿pero cuales serían las consecuencias en el caso de que esta condición no se verifique y el dador no le informa sobre esta situación al tomador y el Fisco pretenda realizar ajustes impositivos por el diferente tratamiento que surge del art. 4º?. Respecto de esta situación el tomador no puede conocer el costo impositivo para el dador fabricante. El decreto reglamentario no plantea una responsabilidad solidaria para este caso como las leyes tributarias prevén para otras situaciones.

Además esta presunción aplicable para el leasing no financiero podía extenderse a los contratos de leasing no tipificados como sería el caso de un contrato en donde no existe opción de compra o que la misma sea ejercida en el mismo momento de celebración del contrato. Si interpretamos la ley en forma literal las normas del decreto reglamentario de la ley 25.248, las mismas definen tratamientos tributarios para los tipos de leasing tipificados en la ley, pero los antecedentes por pronunciamientos del Fisco y la aplicación supletoria que puede aplicarse en sede administrativa o judicial de las normas de este Decreto nos llevan a pronunciarnos acerca de que estas normas serán objeto de consideración, ante la ausencia de otras aplicables para contratos de leasing extra lege.

#### Tratamiento para el dador

El dador deberá considerar el resultado proveniente de la enajenación del bien desde el momento de celebración del contrato, para lo cual se aplicarán las normas de la ley de impuesto a las ganancias en función de la naturaleza de los bienes. En este caso el dador puede aplicar el criterio de devengado exigible que establece el artículo 18 de la ley, si se cumplen las condiciones que fija el art. 23 del D.R de la ley de Impuesto a las ganancias para poder diferir el resultado de la venta en los ejercicios que abarca el contrato. El precio de enajenación estará dado por la suma de cánones pactados mas el precio de la opción de compra.

El costo computable se determinará a la fecha de

entrega del bien objeto del contrato para los bienes muebles y cuando exista la tenencia del bien, dejando de lado de los postulados que establece el artículo 3º de la ley de impuesto a las ganancias (supuestos de boleto y posesión o escritura lo anterior para los inmuebles), según lo establecido en los artículos 58 y 59, aun cuando para el dador fabricante es probable que nos encontremos frente a un bien de cambio por lo que la norma aplicable será la del art. 52 inc. b).

Cuando nos encontremos frente a inmuebles dados en leasing serán también de aplicación las normas respecto a la presunción de intereses implícitos que no admite prueba en contrario por la financiación otorgada por el dador.

Si tomamos los datos de leasing financiero para ejemplificar esta situación el tratamiento a dar por parte del dador sería. En este caso no segregamos intereses

Precio de los cánones:	\$ 100.000
Precio de la opción de compra	\$ 25.000
Total ingresos	\$ 125.000

El costo computable para una vida útil de 10 años a la fecha de ejercicio de la opción:

Precio de costo	80.000
Amortización Acumulada	
$\frac{80.000}{10} = 8.000 \times 5 \text{ años}$	(40.000)
Costo computable	40.000

Al ser inferior el precio de la opción al costo computable se verifica el supuesto del art. 7

Precio enajenación	100.000 + 25.000 = 125.000
Costo computable	(80.000)
Resultado impositivo	45.000

Este resultado al tratarse de una venta a más de 10 meses puede aplicarse el criterio de devengado exigible e imputar el resultado en 5 años.

Ganancia Bruta anual \$ 9.000.-

En caso de que el tomador no opte por adquirir el bien el artículo 8º establece el tratamiento impositivo a dar para el dador

Monto de cánones	\$ 100.000
Resultado Impositivo declarado	(\$ 45.000)
+ Amortizaciones Acumuladas	(40.000) (\$ 85.000)
Resultado impositivo	\$ 15.000

Coincidimos con J. C Yemma, que en caso de haber segregado intereses implícitos los mismos también deben considerar en el momento en que se determina el resultado por haber desistido el tomador de la opción de compra.

### Tratamiento para el tomador

Deberá considerar a la operación como una compra de un bien de uso desde el momento de entrega del bien objeto del contrato de leasing. En consecuencia deberá desde la fecha de celebración del contrato incorporar el bien en el activo pudiendo segregarse de los montos pagados que incluye los cánones y el precio de la opción de compra, los intereses implícitos que se deducirán por parte del tomador en función del tiempo, según lo dispone el artículo 126 del DR de la ley de impuesto a las ganancias mientras que el precio pagado neto de intereses será el valor de costo sujeto a amortización, ya que en este supuesto será el tomador el que computará las amortizaciones en función de la vida útil del bien perdiendo la posibilidad de deducir los cánones pagados.

Precio de compra                      \$ 125.000

Si no se segregan intereses porque la presunción admite prueba en contrario

La deducción por amortización anual será de:

$$\frac{\$ 125.000}{10} = 12.500$$

Si el tomador no acepta la opción de compra podrá deducir los cánones pagados e incorporar las amortizaciones deducidas con anterioridad como ganancia gravada. También debemos considerar la reincorporación al balance impositivo de los intereses implícitos si estos fueron segregados y deducidos.

### Conclusiones

El tratamiento impositivo fijado por el decreto 1038/00 se aparta de los criterios de la ley 25.248 que no realizó distinciones en cuanto al sujeto dador sino al negocio leasing en particular. Así como el artículo 5 de la ley estableció los tipos de leasing en relación al bien que en su forma pueden asimilarse al leasing financiero u operativo de esta forma:

El cambio de criterio de un tipo subjetivo de la ley anterior a este que centra su atención en el modo de obtención del bien sin importar la naturaleza jurídica económica del dador, implica un cambio de criterio que pretende realizar distinciones en cuanto al negocio contractual y no a la persona que lo obtiene. De lo expuesto podemos extraer como consideraciones a) la necesidad de regulación de los aspectos tributarios del contrato por vía legal en sentido lato y no a través de un decreto reglamentario exclusivamente, a efectos de resolver el tratamiento impositivo a dar a los contratos que se encuadren a los tipos de la ley 25.248 e incluso la norma debe prever un tratamiento impositivo a dispensar a las relaciones jurídicas que se aparten de la ley 25.248, pero que representan actos jurídicos de naturaleza contractual en los que se verifica el presupuesto abstracto que las distintas normas tributarias establecen al definir el hecho imponible. b) Por lo que debería flexibilizarse los requisitos para que una operación de leasing no sea considerada una compraventa desde el inicio del contrato para el leasing operativo para que no se encuentre los sujetos fabricantes en desventaja respecto del sector financiero para celebrar estos contratos.

Tipos Ley 25.248 reglamentario	Tipos de leasing	Normas decreto
a) un bien comprado por el dador a un tercero indicado por el tomador	Leasing financiero	Art. 2°
b) comprar el bien el dador a requerimiento del tomador	Leasing financiero	Art. 2°
c) el dador sustituye al tomador como adquirente	Leasing financiero	Art. 2°
d) Un bien propiedad del dador adquirido con anterioridad	Leasing operativo	Art. 4° leasing - art. 7° compraventa
e) Un bien que el dador le adquiere antes o por el contrato al tomador y lo tramite al tomador en leasing.	Lease- back	Art. 26
f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.	Leasing financiero/operativo	Art. 2°/ art. 4 y art.