

**TRATAMIENTO
CONTABLE E IMPOSITIVO
DEL CONTRATO DE LEASING
EN ARGENTINA**

**Tratamiento contable e impositivo del contrato de
Leasing en Argentina**

Universidad: Siglo 21.

Alumno: Piccotto, Federico Gerardo.

Matrícula: CPB 119.

Carrera: Contador Público.

Tutor de Carrera: Martínez, Anahí.

Coordinador de Seminario: Delfino, Marcelo.

Comisión Evaluadora: Gómez Luengo, Edgardo.

Tortone, Julio Cesar.

Año: 2006

***A mi familia,
a Ivana y a mis amigos.***

ÍNDICE

RESÚMEN EJECUTIVO	1
PRESENTACIÓN	3
INTRODUCCIÓN	3
OBJETIVOS	5
General	5
Específicos	5
METODOLOGÍA	6
DISEÑO METODOLÓGICO	6
PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO	6
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	6
DESARROLLO TEÓRICO - PRÁCTICO	7
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7
CAPITULO I	8
ANTECEDENTES Y ORDENAMIENTO LEGAL DEL INSTITUTO DE LEASING EN ARGENTINA	8
CAPITULO II	11
DESARROLLO JURÍDICO DEL CONTRATO DE LEASING EN ARGENTINA	11
1. Concepto, objeto y modalidad de elección del bien.	11
2. Partes intervinientes	13
3. Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien.....	14
4. Forma e inscripción.....	14
5. Transmisión de dominio	15
6. Tipos de leasing	16
6.1 Diferencias entre contratos de leasing operativo y financiero	17
CAPITULO III	19
TRATAMIENTO CONTABLE DEL CONTRATO DE LEASING EN ARGENTINA	19
1. Definiciones	20
1.1 Arrendamiento	20
1.2 Arrendamiento financiero	21
1.3 Arrendamiento operativo	21
1.4 Valor corriente	22
1.5 Vida económica	23
1.6 Tasa de interés implícita en el arrendamiento.....	24
1.6.a Cálculo del valor actual.....	25

1.6.b Aplicación de los métodos prueba y error e interpolación, en un caso concreto.....	26
1.7 Cuotas mínimas.....	28
1.8 Cuotas contingentes	30
1.9 Valor residual no garantizado.	30
2. Pautas para la clasificación de arrendamientos.....	31
2.1 Diagrama de clasificación de arrendamientos	33
3. Medición contable de arrendamientos	35
3.1 Arrendamientos financieros.....	35
3.1.a Contabilidad del arrendatario.....	36
3.1.b Contabilidad del arrendador.....	40
3.2 Arrendamientos Operativos	51
3.2.a Contabilidad del arrendatario.....	51
3.2.b Contabilidad del arrendador.....	52
3.3 Modificaciones contractuales.....	53
3.4 Venta acompañada o seguida de arrendamiento	54
3.4.a Arrendamiento financiero	55
3.4.b Arrendamiento operativo	57
4. Exposición contable de arrendamientos.....	66
4.1 Información a presentar en relación con todos los contratos de arrendamientos	66
4.2 Información a presentar en relación con los contratos de arrendamientos financieros.....	68
4.3 Información a presentar en relación con los contratos de arrendamientos operativos.....	69
4.4 Dispensas de información a presentar en relación con contratos de arrendamientos para los entes pequeños.....	69
CAPITULO IV	71
TRATAMIENTO IMPOSITIVO DEL CONTRATO DE LEASING EN ARGENTINA	71
1. Impuesto a las ganancias.....	72
1.1 Contratos asimilados a operaciones financieras	72
1.1.a Tratamiento para el dador	77
1.1.b Tratamiento para el tomador.....	80
1.1.c Leasing de bienes intangibles.....	81
1.2 Contratos asimilados a operaciones de locación.....	81
1.2.a Tratamiento para el dador	83
1.2.b Tratamiento para el tomador.....	84
1.3 Contratos asimilados a operaciones de compraventa.....	85
1.3.a Tratamiento para el dador	86
1.3.b Tratamiento para el tomador.....	89
2. Impuesto al valor agregado.....	90
2.1 Contratos de leasing que tengan por objeto cosas muebles	90
2.1.a. Leasing de automóviles.....	92
2.2 Contratos de leasing que tengan por objeto cosas inmuebles	92
2.3 Régimen opcional de cómputo anticipado del débito fiscal	97

2.4 Exención de intereses.....	100
2.5 Régimen de financiamiento del impuesto al valor agregado	101
3. Operaciones de lease back	106
3.1 Impuesto a las ganancias.....	109
3.1.a Tratamiento para el dador	110
3.1.b Tratamiento para el tomador	110
3.2 Impuesto al valor agregado	113
CONCLUSIÓN	116
ANEXO	119
Mapa Conceptual	120
BIBLIOGRAFÍA.....	123



RESÚMEN EJECUTIVO

Este trabajo se encuentra dirigido a profesionales en ciencias económicas y a todo usuario que requiera analizar y conocer el tratamiento contable e impositivo del “instituto del Leasing”, bajo la normativa vigente en la República Argentina. Tomando un marco contable regulado por la sección 4 de la Resolución Técnica 18: “Desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular” y uno tributario reglamentado por el decreto 1038/00.

El contrato de Leasing es definido por la ley 25.248 como aquel en razón del cual un dador transfiere a un tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por su precio.

Para su tratamiento contable la norma sigue el denominado “enfoque de los beneficios y riesgos”, el que lo caracteriza como financiero u operativo basado en la sustancia de la transacción.

En el caso del arrendamiento financiero se transfieren todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado, en contraprestación de una obligación de efectuar uno o más pagos que cubren el valor corriente del mismo y las cargas financieras correspondientes. Por lo que se contabiliza como una compraventa financiada

Aquellos contratos de leasing que no sean financieros se reconocen como operativos y se deben contabilizar como un alquiler común. Por lo que las cuotas convenidas que correspondan pagarse por el uso de un bien, deben imputarse a los períodos en que se generen las correspondientes obligaciones.

En lo referido a la información a presentar en un balance de publicación, existen requisitos generales compartidos por los diferentes tipos de arrendamientos. Entre ellos, una descripción general de las condiciones que sean importantes, la desagregación por plazo del vencimiento total de las cuotas



mínimas y otros. A su vez constan de distinciones particulares para cada uno de ellos, que los diferencian en cuanto a la información específica a presentar.

El decreto 1038/2000 regula el tratamiento impositivo de Leasing en relación con el “impuesto a las ganancias” y el “impuesto al valor agregado”. Con respecto al impuesto a las ganancias, los contratos de leasing, se asimilan a operaciones financieras de locación o de compraventa en función del dador, el plazo de duración de los mismos, el precio fijado para ejercer la opción de compra y otros requisitos expresamente establecidos. Frente al impuesto al valor agregado la operación se considera como de locación y cuando el locatario ejerce la opción de compra, se tratará como una compraventa. Para ello deberá tenerse en cuenta la naturaleza del bien que se entrega en leasing, a efectos de definir su inclusión o no, en el objeto del impuesto.

En relación a lo expuesto, el desarrollo del presente trabajo se basará en un análisis cualitativo a través de una descripción de las normativas, como así también ejemplos prácticos de su aplicación. Se perseguirá una estructura de investigación a lo largo de la cual se brindará una orientación contable e impositiva del contrato de leasing, como principal objetivo.



PRESENTACIÓN

INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta la formación profesional obtenida hasta el momento en el área contable e impositiva y con el objetivo de dar muestra de ello, se llevará a cabo un trabajo final de graduación; modalidad en la cual se conducirá y documentará, desde un cuerpo teórico y metodológico, una problemática en particular.

Partiendo de lo dicho se destinará el presente trabajo al tratamiento contable (desde la resolución técnica número 18 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas) e impositivo (desde el decreto reglamentario 1.038/00) del contrato de leasing¹ en la República Argentina.

Se considera que leasing es una denominación derivada del verbo en inglés “to lease” (arrendar), debido a que esta modalidad de contratación se originó en los Estados Unidos. Es posible reconocer su adopción en nuestro país a través del ahora derogado régimen de la ley 24.441. Actualmente el contrato de leasing se enmarca en la ley N 25.248; el marco tributario está reglamentado por el decreto 1038/00 y el marco contable está regulado en la sección 4 de la RT 18: “Desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular”.

Mediante la figura de leasing el dador conviene transferir al tomador, la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon, confiriéndole una opción de compra por un precio.

La práctica del leasing ha impuesto diversas variedades del mismo; el presente desarrollo se centrará en dos figuras principales, las cuales se pueden circunscribir al leasing operativo y al leasing financiero. Además, cabe aclarar que esta clasificación no surge del texto legal de la norma sino que es la doctrina jurídica la que caracteriza uno y otro tipo.

¹ A lo largo del presente trabajo final de graduación se utilizarán los conceptos de leasing y arrendamiento de manera indistinta, haciendo referencia con ello al mismo tipo de contrato.



Aunque usualmente ambas figuras son consideradas de la misma naturaleza, esto no es así en su totalidad. El leasing financiero es un típico contrato de financiación y el operativo no es más que una variedad del contrato de locación tradicional.

El leasing operativo se configura cuando un fabricante, un proveedor o un simple propietario, destinan un bien de su propiedad para darlo en locación, garantizando su funcionamiento y calidad.

El leasing financiero es un contrato por el cual el usuario se obliga a pagar mensualidades por el uso de un bien, facilitado por el propietario durante un plazo determinado, pudiendo optar a su término por la adquisición del mismo.

Debido a que la figura jurídica del leasing es una nueva forma de financiación utilizada por las empresas, sumado a las diversas variantes con que la ley nos permite celebrar este contrato se nos presenta un panorama, en el que es necesario para quienes pretenden financiarse de esta manera, conocer implicancias contables e impositivas que se derivan de esta figura.

Teniendo en cuenta lo hasta aquí expuesto se recalca la importancia de este estudio en lo que respecta a brindar una orientación, en cuanto al tratamiento contable a dispensar para la correcta medición y exposición de los contratos de arrendamiento. Además en cuanto al tratamiento impositivo que nuestra legislación le ha dado a este instrumento, con el propósito de informar a sus usuarios.



OBJETIVOS

General

- Analizar el contrato de leasing en la República Argentina, durante el primer semestre del año 2006, para brindar una orientación contable e impositiva a los usuarios del mismo.

Específicos

- Describir el tratamiento contable a dispensar a esta figura desde los pronunciamientos de la normativa contable (RT 18, sección 4 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas); durante el lapso de Enero a Marzo de 2006 .
- Explicar la normativa fiscal que recae sobre esta figura; desde el decreto 1038/2000; entre Abril y Junio de 2006.



METODOLOGÍA

DISEÑO METODOLÓGICO

Teniendo en cuenta el marco teórico, el enfoque que se pretende dar al presente trabajo final de graduación y los objetivos planteados, se procederá a la utilización de metodologías que permitan llevar a cabo un análisis cualitativo del tratamiento contable e impositivo del contrato de leasing en Argentina, durante el período estipulado en los objetivos, permitiendo una adecuada comprensión y válida orientación a los usuarios de este contrato.

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

Considerando la población (personas jurídicas y físicas usuarias del contrato de leasing) a la cual se destinará el actual trabajo de investigación y el objetivo que persigue, se llevará a cabo un análisis cualitativo. Se utilizarán diversas estrategias, entre ellas, exploratorias, explicativas, descriptivas y ejemplificadoras. Para ello se emplearán, en el avance del trabajo, técnicas de observación y recopilación conceptual, como así también la utilización de ejemplos prácticos, que permitan un válido desarrollo del tema objeto de investigación.

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Respondiendo a un análisis cualitativo de los datos, se expondrán los resultados obtenidos por medio de un desarrollo teórico, plasmado en una conclusión. También se anexará, al final del trabajo, un mapa conceptual que reúna los principales conocimientos. Ambos mantendrán una coherencia con los objetivos planteados que orientaron, en todo momento, el desempeño del presente trabajo de investigación.



DESARROLLO TEÓRICO - PRÁCTICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Luego de un recorrido bibliográfico y desde una lectura crítica se determina como soporte teórico del presente trabajo a diversos autores; a su vez se toman como fuentes de consulta las resoluciones técnicas de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, como así también las leyes y decretos nacionales que regulan el contrato de leasing; siendo éste el principal objeto de estudio.

El cuerpo teórico a desarrollar permitirá explicitar la relación entre las diversas variables que forman parte de los tratamientos contables e impositivos del contrato de arrendamiento en la República Argentina.

Una vez aclarado lo antes dicho, es posible precisar diferentes conceptos, que se encuentran explicitados a lo largo de los capítulos del presente trabajo final de graduación.

CAPITULO I

ANTECEDENTES Y ORDENAMIENTO LEGAL DEL INSTITUTO DE LEASING EN ARGENTINA.

A nivel mundial el origen del contrato de leasing se remonta al año 1952, donde Estados Unidos introdujo en su ordenamiento jurídico la palabra leasing derivada del verbo “to lease”, para expresar el fenómeno de que alguien da o toma con determinadas condiciones en locación un bien. Sin embargo existen registros de su utilización en el siglo XIX, con el propósito de instalar las vías férreas y el sistema telefónico de ese país.

Posteriormente, la idea se propagó por el mundo siendo Inglaterra el primer país que practicó este contrato, lo siguieron Francia en 1966, Bélgica en 1967, Brasil en 1974, Italia en 1976 y Ecuador en 1978.

La República Argentina no ha sido ajena a la recepción de este contrato, la figura del leasing fue enunciada en nuestro país inicialmente por la ley de entidades financieras 18.061 en 1969, para ser implementada dentro de la actividad de la operatoria de los bancos de inversión y las compañías financieras.

Subsiguientemente, en 1977 se sancionó la ley 21.526 de entidades financieras actualmente vigente, la que les permite a los bancos comerciales, de inversión y a las compañías financieras realizar operaciones bajo tal figura.

En palabras de Lorenzetti:

...“La ley 21.526 permitió operar en esta modalidad con más amplitud y adquirir inmuebles, aunque no sea para uso propio, lo que abrió la posibilidad del leasing inmobiliario”... (LORENZETTI, RICARDO LUIS²)

Con la sanción de la ley 24.441 en el año 1994 apareció la figura del leasing en nuestro derecho positivo. Dicha ley se encontraba orientada sustancialmente

² LORENZETTI, RICARDO LUIS (1999), *Tratado de los Contratos*, Tomo I, Editorial Rubinzal Culzoni, Buenos Aires, página 506.



a disciplinar algunos aspectos pensados para favorecer el financiamiento de la vivienda y la construcción. La contemplaba como un contrato de locación de cosas, al que se le agregaba una opción de compra a ejercer por el tomador y en el que se debían satisfacer los siguientes requisitos:

- a) Que el dador sea una entidad financiera, o una sociedad que tenga por objeto la realización de este tipo de contrato.
- b) Que se refiera a cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador, con la finalidad de locarlas al tomador.
- c) Que el canon se fije teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato. No rigen en esta materia las disposiciones relativas a plazos máximos y mínimos de la locación de cosas.
- d) Que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella. Esa facultad podrá ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado la mitad de los períodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieron las partes.

A su vez también podían celebrar este contrato los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industria, comercios, empresas de servicios, agropecuarias o actividades profesionales que el tomador utilizase exclusivamente con esa finalidad.

Actualmente, la ley 25.248 promulgada en el año 2000, persigue el objetivo de disciplinar el leasing de manera integral y unificada, reglamentando sus aspectos tributarios por el decreto 1038/00, sin dejar de lado normas sancionadas en la anterior ley 24.441. No obstante, la misma no alcanza un tratamiento armonioso dado a la postergación de una adecuada tutela para el sector del consumo, por lo que en tales supuestos debe estarse a la ley de defensa del consumidor y el usuario.



Es así como en la actualidad dicha norma prescribe que:

...”en el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”... (LEY NACIONAL 25.248³)

³ LEY NACIONAL 25.248 (2000) *Contrato de Leasing*, Capítulo 1, Artículo 1

CAPITULO II

DESARROLLO JURÍDICO DEL CONTRATO DE LEASING EN ARGENTINA

El presente capítulo estudia el contrato de leasing desde la perspectiva legal como antesala a su análisis contable e impositivo.

1. Concepto, objeto y modalidad de elección del bien.

Comenzando a definir el contrato de leasing en la República Argentina, es pertinente tomar como sustento teórico la ley nacional 25.248. En la misma, en su artículo primero, se delimita como figura de arrendamiento aquella en la cual el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.

El canon es el valor de las cuotas y puede ser establecido convencionalmente por las partes. Es decir existe libertad para que las partes establezcan los importes y los períodos de cada canon.

La opción de compra es la facultad que tiene el tomador o usuario de comprar el bien mediante el pago de un precio, el mismo puede fijarse en el contrato o ser determinable según procedimientos pactados. A su vez la opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas partes del canon total estipulado o antes de este período, si así lo convinieran las partes. En relación al plazo, si éste se estipula en el contrato, deberá existir al menos el pago de una cuota; de lo contrario no estaríamos en presencia de un contrato de leasing sino de compra y venta.

A su vez, en su artículo segundo, se determina como objeto mediato posible las cosas muebles e inmuebles, como así también marcas, patentes o modelos industriales y software; de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

Dentro de los bienes que pueden ser adquiridos mediante un contrato de leasing se pueden mencionar, entre otros, embarcaciones, container, camiones, utilitarios, grúas, tambos, silos, equipos viales, maquinas electrónicas, heladeras industriales, patentes de invención y demás.

Es así como el bien objeto del contrato puede:

- a) Comprarse por el dador a la persona indicada por el tomador;
- b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste;
- c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado;
- d) Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador;
- e) Adquirirse por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad;
- f) Estar a disposición jurídica del dador por título, que le permita constituir leasing sobre él.

En el contrato se podrán incluir los servicios y accesorios que resulten necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y a disposición de los bienes dados en leasing; su precio también podrá integrar el cálculo del canon.

Con respecto al uso y goce del bien, el artículo doce de la ley citada sostiene que el tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, sin embargo no puede venderlo, gravarlo, ni disponer de él. En ningún caso el locatario o arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador. Los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, salvo convención en contrario.

Los conceptos hasta aquí expuestos nos muestran en forma clara y precisa que el instituto del Leasing se trata de un contrato de locación, ya que existe el pago de un canon por la transferencia transitoria de un bien para uso y



goce, con opción a ser adquirido por el tomador abonando su valor residual de este último acto jurídico (la opción de compra), al concretarse activa la venta del bien dado en locación. Por lo dicho, existe una condición (opción) dada por derecho del locatario a permanecer con el bien tomado en locación, con la transmisión de los derechos sobre el mismo

2. Partes intervinientes

El contrato de leasing reconoce la participación necesaria de al menos dos partes (dador y tomador) y comúnmente la participación concurrente de un tercero (proveedor), sin obviar que en ocasiones el dador puede a la vez ser proveedor del bien.

El dador es quien posee o adquiere el bien requerido por el tomador. Según la normativa pueden otorgar contrato de leasing los siguientes sujetos:

- Entidades financieras regidas por la ley 21.526.
- Sociedades que tengan por objeto este tipo de contratos.
- Fabricantes o importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios etc., que el tomador utilice exclusivamente con ese fin.
- Cualquier sujeto con capacidad legal para contratar, incluso empresas domiciliadas en el extranjero,

Cuando el dador no es el propietario del bien a dar en leasing, emerge la figura del proveedor del mismo que comúnmente es seleccionado por el tomador.

Por su parte el tomador del leasing es aquel sujeto que obtiene el uso y goce del bien, contra el pago de un canon y es el que puede o no ejercer la opción de compra.

3. Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien

Las responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien objeto del leasing son tratadas en el artículo seis de la ley 25.248.

En cuanto a las obligaciones del dador la norma menciona que una vez que el tomador ha seleccionado la identidad y la calidad del bien, debe adquirirlo procurando su entrega de acuerdo a lo convenido por parte del proveedor. Si bien el dador puede liberarse convencionalmente de la responsabilidad de entrega y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios, debe exigírsele un deber calificado de colaboración.

En los casos en que el bien se encuentra en el patrimonio del dador con anterioridad a la celebración del contrato, éste no puede liberarse de la obligación de entrega, ni de las garantías de evicción y vicios redhibitorios. No obstante en la situación en que el dador adquiere del tomador el bien, no debe responder por la obligación de entrega, ni por las garantías de evicción y vicios redhibitorios; salvo pacto en contrario.

4. Forma e inscripción

Siguiendo con la misma base teórica, el leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto, inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.

A los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda, según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto. La inscripción en el registro podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida.

Para que produzca efectos contra terceros, desde la fecha de la entrega del bien, debe solicitarse la inscripción dentro de los cinco (5) días hábiles



posteriores. Pasado ese término, producirá ese efecto desde que el contrato se presente para su registración.

Si se trata de cosas muebles no registrables o software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios, del lugar donde se encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se deba poner a disposición del tomador.

A los efectos de tal registración se aplicarán las normas legales que correspondan, según la naturaleza de los bienes. Es así como en el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplicaran las normas del decreto – ley 15.348/46 Ley de Prenda, ordenado por el decreto 897 del 11 de diciembre 1995. Por otra parte cuando el leasing tenga como objeto cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplicará el artículo 12 del ya citado decreto – ley. Con respecto a los inmuebles la inscripción se mantiene por el plazo de veinte (20) años; siendo para los demás bienes de diez (10). En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

En rigor la forma escrita es esencial, no sólo a los fines probatorios, sino también para proceder a su inscripción en el registro que corresponda, según el objeto del contrato.

5. Transmisión de dominio

El derecho del tomador a la transmisión del dominio, según el artículo 16 de la ley 25.248, nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos esos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.



6. Tipos de leasing

El ordenamiento jurídico argentino, no cuenta con una tipificación de las diferentes clases de leasing; las clasificaciones que encontramos en nuestra doctrina, tienen su origen en la práctica internacional, especialmente de los Estados Unidos. No obstante se reconocen dentro del contrato de arrendamiento dos tipos.

Por una parte el leasing operativo entendido como un contrato por el cual el dador (habitualmente fabricantes, distribuidores, suministradores o importadores) de bienes, que en general se caracterizan por su rápida obsolescencia, los pone a disposición de los usuarios, haciéndose cargo de los gastos inherentes de mantenimiento, así como del demérito de valor que aquellos bienes sufrieran por tal fenómeno.

Los sujetos que practican el leasing operativo alquilan bienes y equipos atendiendo a la vida física del bien que es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo, dado que interesa la renovación reiterada de la locación. Las computadoras y fotocopiadoras son ejemplos típicos de bienes que frecuentemente se alquilan sobre base cancelable a corto plazo, dado que es difícil estimar en qué momento el equipo habrá quedado obsoleto, porque la tecnología avanza rápidamente y de alguna manera impredeciblemente.

En esta modalidad de leasing el propietario actúa con vocación de servicio, ofreciendo al locatario librarse de los peligros y responsabilidades inherentes a la propiedad, al hacerse cargo de la conservación y mantenimiento del bien.

Por último cabe mencionar que la transferencia de la propiedad objeto del negocio nunca está en la intención de los contratantes, por lo que generalmente el tomador no ejerce la opción de compra y la duración del contrato se adecua al probable envejecimiento técnico del bien.

Por otro lado, es posible distinguir el contrato de leasing financiero, el mismo es llevado a cabo normalmente por empresas cuya función específica es



facilitar los medios de financiación necesarios para adquirir, de los productores, bienes que habrán de ser utilizados por otra empresa; la cual efectuará la elección de los bienes objetos del contrato y se hará cargo de los gastos de mantenimiento y deterioro que tales bienes puedan sufrir. En este tipo de operación es frecuente la inserción de cláusulas de opción de compra por parte del usuario con diversas modalidades.

Es así como el leasing financiero demuestra que el dador actúa con vocación puramente financiera, proporcionando al tomador una forma de financiación diferente de las técnicas tradicionales.

Dentro de este tipo de modalidad encontramos el denominado lease back que se refiere a aquellos contratos en donde el tomador cede los derechos de un bien de su propiedad a un tercer (prestamista) que lo adquiere y se lo entrega en arrendamiento, con opción a compra al mismo vendedor (tomador). Esto suele ocurrir cuando este último se encuentra con problemas de liquidez y necesita de efectivo para cancelar obligaciones contraídas, desprendiéndose generalmente de activos fijos. Es decir que sigue haciendo uso del bien pero la propiedad pasa a manos de otro sujeto. Esta modalidad de leasing financiero importa una verdadera asistencia financiera ya que le permite al tomador (vendedor), aumentar su capital de trabajo con la alternativa de poder readquirir el o los bienes oportunamente enajenados.

6.1 Diferencias entre contratos de leasing operativo y financiero

Dentro de las diferencias que se pueden destacar entre los dos tipos de leasing hasta aquí expuestos, se observa que en el leasing operativo el riesgo de obsolescencia recae en el arrendador; en cambio en el leasing financiero el riesgo es soportado íntegramente por el arrendatario. A su vez se destaca una de las ventajas del contrato de leasing financiero que es la autogeneración de ingresos que genera la utilización del bien recibido durante su financiamiento. Sin embargo en contraposición se visualizan los costos financieros altos,

resultando necesario darle un adecuado uso al bien, a fin de poder obtener los ingresos suficientes para la cancelación de los cánones.

La duración del contrato financiero resulta más extensa que la del operativo; esto implica que los cánones sean más elevados en el primer tipo, ya que la suma de los pagos supera el valor del bien y contiene un importe adicional que es la utilidad del dador.

A modo de sumario se presenta el siguiente cuadro comparativo ofrecido por el Doctor Eduardo A. Barreira Delfino que ha sido adaptado a los efectos del presente análisis, con el propósito de mostrar claramente las principales diferencias entre ambas modalidades de leasing.⁴

FACTOR DISTINTIVO	LEASING OPERATIVO	LEASING FINANCIERO
NATURALEZA	<ul style="list-style-type: none"> • LOCACION DE COSAS. 	<ul style="list-style-type: none"> • FINANCIACION.
QUIEN LO PRACTICA	<ul style="list-style-type: none"> • FABRICANTES, IMPORTADORES. 	<ul style="list-style-type: none"> • ENTIDADES FINANCIERAS.
PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> • MAS CORTO, SIN RELACION CON LA VIDA UTIL. 	<ul style="list-style-type: none"> • MAS LARGO, CON RELACION A LA VIDA UTIL.
CONSERVACIÓN Y MANTENIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> • A CARGO DEL DADOR. 	<ul style="list-style-type: none"> • A CARGO DEL TOMADOR.
RENOVACION	<ul style="list-style-type: none"> • HABITUAL. 	<ul style="list-style-type: none"> • NO HABITUAL.
EJERCICIO DE LA OPCION DE COMPRA	<ul style="list-style-type: none"> • GENERALMETE NO SE EJERCE LA OPCION. 	<ul style="list-style-type: none"> • GENERALMETE SE EJERCE LA OPCION.
RIESGO OPERACION	<ul style="list-style-type: none"> • DURACIÓN Y ESTADO DEL BIEN. 	<ul style="list-style-type: none"> • SOLVENCIA DEL TOMADOR.

⁴ BARREIRA DELFINO EDUARDO (1978) *Leasing: aspectos jurídicos, contables, impositivos y operativos*. Editorial Cangallo, Buenos Aires. Página 55.



CAPITULO III

TRATAMIENTO CONTABLE DEL CONTRATO DE LEASING EN ARGENTINA

A nivel internacional la figura del leasing se comenzó a normar contablemente desde la aparición de la Financial Accounting Standards número 13 (pronunciamiento del Financial Accounting Standards Board sobre materia de contenido contable en Estados Unidos) en el año 1977. Es por ello que hasta la vigencia de la mencionada norma, no existía una normativa que regulara la contabilización de los arrendamientos, lo que posibilitaba por ejemplo que la constitución de un leasing financiero no fuera contabilizado como una compraventa financiera, llevando con ello la omisión de pasivos en los estados contables de una compañía. Además esta situación se publicaba como una de las principales ventajas del leasing, debido a que el modo en que eran contabilizados favorecía la situación de solvencia de las empresas que lo utilizaban.

En Argentina hasta la sanción de la Resolución Técnica número 18 “Desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular” por parte de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) en el año 2000, el marco contable del leasing no poseía un tratamiento específico, aun cuando existían distintos pronunciamientos doctrinarios entre los que cabe destacar a Mario Biondi y Enrique Fowler Newton.

Con la presentación de la citada norma contable y sus secciones vinculadas se dio lugar a un diseño técnico, tan complejo como la multiplicidad de variantes contractuales posibles. Al respecto, desde su lectura analítica hasta la instrumentación práctica, se observa un campo de estudio en el que es necesario describir lineamientos orientadores en cuanto al tratamiento contable a dispensar a esta figura, que permita una adecuada comprensión, de los pronunciamientos de la normativa contable.



Consecuentemente es necesario interpretar la aplicación práctica de la Resolución Técnica 18 en su sección Arrendamientos, para su adecuada medición y exposición contable.

1. Definiciones

La Resolución Técnica 18 ha incorporado, complementariamente a su regulación, la definición de ciertos términos, que aparecen a manera de facilitar su comprensión. Sin embargo, no consiguen satisfacer las necesidades requeridas para un acabado análisis del tratamiento contable del leasing en Argentina. Es así como define los conceptos de arrendamiento, arrendamiento financiero, arrendamiento operativo, valor corriente, vida económica, tasa de interés implícita en el arrendamiento, cuotas mínimas, cuotas contingentes y valor residual no garantizado.

Por lo antes dicho es preciso analizar y explicar claramente cada uno de los conceptos mencionados.

1.1 Arrendamiento

La resolución técnica 18 lo define como: *“el acuerdo por el cual una persona (el arrendador) cede a otra (el arrendatario) el derecho de uso de un activo, durante un tiempo determinado, a cambio de una o más sumas de dinero (cuotas)”*. (RT 18 FACPCE⁵)

Cabe aclarar que la opción de compra mencionada en su definición jurídica del artículo primero de la ley de leasing 25.248, en el caso de la definición contable, tiene el tratamiento de una cuota más.

⁵ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Texto ordenado – Abril 2006, sección 4.1



1.2 Arrendamiento financiero

Es definido por la resolución técnica 18 como: “*un tipo de arrendamiento que transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado, cuya titularidad puede ser transferida o no. En contraprestación, el arrendatario se obliga a efectuar uno o más pagos que cubren el valor corriente del activo y las cargas financieras correspondientes*”. (RT 18 FACPCE⁶)

La norma sigue el denominado enfoque de los beneficios y riesgos, según el cual un arrendamiento financiero debe ser contabilizado como una compraventa financiada, cuando el arrendatario asume las principales ventajas y los principales riesgos inherentes a la propiedad del bien arrendado. Tales beneficios pueden estar representados por la expectativa del prometido rendimiento, que es capaz de brindar el bien objeto de leasing, así como una futura ganancia producida por la revalorización o realización del valor residual. Por el lado de los riesgos se incluye la posibilidad de pérdidas a causa de la capacidad ociosa y la obsolescencia tecnológica. Es así como el arrendatario es quien dispone del bien casi sin limitaciones, paga los impuestos que recaen sobre el mismo, como así también se encarga de sus reparaciones y demás.

1.3 Arrendamiento operativo

Según la norma contable el arrendamiento operativo es: “*cualquier arrendamiento que no sea financiero*”. (RT 18 FACPCE⁷)

Dado que la resolución técnica define al leasing operativo por contraposición al leasing financiero, es conveniente comenzar analizando si un contrato de arrendamiento encuadra en el tipo financiero. Así, en el caso de no

⁶ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1

⁷ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1



cumplir con ninguna característica de éste, estaremos en presencia de un arrendamiento operativo.

Siguiendo el enfoque de los beneficios y riesgos mencionado anteriormente, para este tipo de operación se debe contabilizar como un alquiler común. Es decir que las cuotas convenidas, que correspondan pagarse por el uso de un bien, deben imputarse a los períodos en que se generen las correspondientes obligaciones.

1.4 Valor corriente

El valor corriente es definido por la resolución técnica 18 en su sección 4.1. como: *“la suma de dinero por la cual se puede intercambiar un activo o cancelar una deuda, entre un comprador y un vendedor experimentados, en una transacción libre”*. (RT 18 FACPCE⁸)

Como se desprende de la definición, dada la realización de una medición contable a una determinada fecha, el valor corriente de un bien o una deuda es el valor que estos tienen a dicha fecha. Es decir, el valor corriente mide datos de la realidad y de momento, ya que procura representar adecuadamente la riqueza poseída por un sujeto.

La norma hace mención a “una transacción libre”, entendiéndose por esto a aquella transacción no forzada realizada entre partes independientes, en condiciones habituales de negociación. En otros términos, es el valor de mercado por el cual un proveedor, no vinculado con la compañía, transferiría un bien similar.

⁸ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1

1.5 Vida económica

Conforme a la resolución técnica 18 la vida económica *“es el período estimado contado desde el comienzo del arrendamiento, a lo largo del cual la empresa espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado”*. (RT 18 FACPCE⁹)

Partiendo de lo dicho, la vida útil económica del bien es el período de tiempo estimado desde el inicio de plazo del arrendamiento, pero sin estar limitado por él. La misma puede ser considerada en base a su producción total esperada o en base a su duración medida en tiempo.

Enrique Fowler Newton apunta:

“La vida económica debería ser estimada sobre la base de elementos como estos:

a) Las características del bien.

b) El uso que planea dársele.

c) La política de mantenimiento seguida por el ente.

d) La posibilidad de cambios tecnológicos o de mercado que provoquen su obsolescencia. (FOWLER NEWTON ENRIQUE¹⁰)

Por último, cabe mencionar las guías a considerar para el cómputo de las depreciaciones del bien, enunciadas en la resolución técnica 17, sección 5.11.1.2:

a) Su medición contable;

b) Su naturaleza;

c) Su fecha de puesta en marcha, que es el momento a partir del cual deben computarse depreciaciones;

d) Si existen evidencias de pérdida de valor anteriores a la puesta en marcha, caso en el cual debe reconocérselas;

⁹ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1

¹⁰ FOWLER NEWTON, ENRIQUE. (1995): *Contabilidad Superior*. Editorial Macchi, Tomo 1, Buenos Aires, página 529.



- e) Su capacidad de servicio a ser estimada considerando: el tipo de explotación en que se utiliza el bien, la política de mantenimiento seguida por el ente y la posible obsolescencia del bien debida, por ejemplo, a cambios tecnológicos o en el mercado de los bienes producidos mediante su empleo;
- f) La posibilidad de que algunas partes importantes integrantes del bien sufran un desgaste o agotamiento distinto al del resto de sus componentes;
- g) El valor neto de realización que se espera tendrá el bien cuando se agote su capacidad de servicio, lo que implica considerar, en su caso, los costos de desmantelamiento del activo y de la restauración del emplazamiento de los bienes;
- h) La capacidad de servicio del bien ya utilizada debido al desgaste o agotamiento normal;
- i) Los deterioros que pudiere haber sufrido por averías u otras razones.

1.6 Tasa de interés implícita en el arrendamiento

La tasa de interés implícita en el arrendamiento es definida por la normativa contable como: *“la tasa de descuento que, al comienzo del arrendamiento, produce la igualdad entre el valor corriente del activo arrendado, y la suma de los valores descontados de las cuotas mínimas por el arrendamiento y el valor residual no garantizado”*. (RT 18 FACPCE¹¹)

La misma es una tasa especial, que se requiere a los efectos de la contabilización de los arrendamientos. Por lo general no figura en el contrato (normalmente la tasa incluida en el contrato es calculada sobre el precio de lista del bien y no sobre el precio de contado) en consecuencia, es una tasa de descuento incógnita; por lo tanto debe ser hallada.

¹¹ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1



Para poder hallar dicha tasa (generalmente las calculadoras financieras o las planillas de cálculo, la calculan automáticamente) es necesario usar la fórmula del valor actual. Entre los métodos para calcular manualmente la incógnita, los más comunes son el método de prueba y error, como así también el método de interpolación; tanto uno como el otro usan la fórmula del valor actual para obtener la tasa de interés.

A los efectos de analizar ambos métodos se toma como base el apéndice número 5 denominado “Cálculo de la tasa de interés implícita en un arrendamiento financiero” de la Norma Internacional de Contabilidad del Sector Público número 13, emitida por la International Federation of Accountants (IFAC), al que se le realizan ciertas adaptaciones y modificaciones convenientes para su comprensión.

1.6.a Cálculo del valor actual

La resolución técnica número 16 en su sección 6.2 establece entre otros como un criterio de medición de los activos a “*el importe descontado del flujo neto de fondos a percibir*”, es decir el valor actual. Los libros de texto de contabilidad y finanzas brindan una amplia disponibilidad de derivadas de las fórmulas para determinarlo. Para el caso específico del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos y del valor residual no garantizado, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$VP = \frac{VR + O}{(1 + r)^n} + \frac{A}{r} * \left[1 - \frac{1}{(1 + r)^n} \right]$$

Donde:

“VR”: valor residual no garantizado,

“A”: pagos periódicos,



“O”: opción de compra,

“r”: tipo de interés periódico implícito en el arrendamiento, expresado como un decimal,

“n”: número de períodos en los términos de arrendamiento.

1.6.b Aplicación de los métodos prueba y error e interpolación, en un caso concreto.

Tomando a modo de ejemplo que el departamento X lleva a cabo un acuerdo para adquirir un vehículo de motor mediante arrendamiento financiero; donde el valor corriente del vehículo al inicio del arrendamiento es de \$25.000, las cuotas anuales de arrendamiento son \$5.429 pagadero a período vencido, el período de arrendamiento comprende cuatro años, el valor residual no garantizado es de \$4.000 y la opción de compra es de \$6.000 El contrato de arrendamiento no especifica la tasa de interés implícita en la operación. Cabe destacar que diversas instituciones financieras están publicitando préstamos asegurados para vehículos de motor a tasas de interés variable entre el 7% y el 10%.

*Método de prueba y error.

El cálculo es un proceso iterativo, el arrendatario debe hacer la mejor aproximación a la tasa de interés y calcular el valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento y del valor residual no garantizado, luego debe comparar el resultado con el valor corriente del activo arrendado al inicio del contrato.

La tasa de interés implícita en el arrendamiento hace que el valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento, más el valor actual del valor residual, sea igual al valor corriente del activo arrendado al inicio del contrato. Si el resultado de la aproximación es menor que el valor corriente, la tasa de interés seleccionada es demasiado alta; si el resultado es mayor, la tasa de interés seleccionada es demasiado baja.



El departamento X debería comenzar el cálculo usando una estimación, por ejemplo, una tasa de interés del 7% anual, que es demasiado baja. Luego debería usar la máxima tasa de interés posible, por ejemplo el 10% anual ofrecido a préstamos asegurados para vehículos de motor, que se mostraría demasiado alta. Tras varios cálculos el departamento debería llegar al tipo correcto; 8,5% anual.

Para calcular la tasa de interés el departamento utiliza la fórmula del valor actual.

Donde:

“VR”: 4.000

“A”: 5.429

“O”: 6.000

“r”: tasa de interés anual expresada en decimales

“n”: 4

“Valor corriente”: 25.000

Los resultados obtenidos, utilizando distintos tipos de interés dentro del rango de 7% al 10% son los siguientes:

Tasa utilizada	Valor corriente obtenido	Observaciones
7%	26.019	Tasa implícita demasiado baja. (*)
7,5%	25.673	Tasa implícita demasiado baja. (*)
10%	24.040	Tasa implícita demasiado alta. (*)
9%	24.674	Tasa implícita demasiado alta. (*)
8%	25.333	Tasa implícita demasiado baja. (*)
8,5%	25.000	Tasa implícita correcta. (*)

* En relación al Valor Corriente del activo arrendado.

Como se puede advertir, esta metodología implica la realización de un proceso repetitivo hasta llegar al objetivo deseado.

*Método de interpolación.

Para calcular la tasa de interés implícita en el arrendamiento, se requiere que el arrendatario calcule inicialmente el valor actual usando una tasa de interés que sea muy alta y otra que sea muy baja. Las diferencias (en términos absolutos) entre los resultados obtenidos de dicho cálculo y el valor corriente se utilizan para interpolar la tasa de interés correcta, en relación al valor corriente del activo arrendado.

Tomando como base los datos antes expuestos y los resultados para las tasas del 7% y 10%, la tasa efectiva se puede interpolar de la siguiente manera (en cifras redondas):

Valor Actual al 7% = 26.019, diferencia = 1.019 (26.019 – 25.000)

Valor Actual al 10% = 24.040, diferencia = 960 (24.040 – 25.000)

$$r = 7\% + (10\% - 7\%) * \left[\frac{1.019}{(1.019 + 960)} \right]$$

$$r = 7\% + (3\% * 0,5)$$

$$r = 7\% + 1,5\%$$

$$r = 8,5\%$$

Se consigue observar que mediante la utilización de este método, llegamos a igual resultado que con el procedimiento de prueba y error.

1.7 Cuotas mínimas

Acorde a la resolución técnica 18 las cuotas mínimas son “*los pagos que el arrendatario está obligado a efectuar con motivo del arrendamiento, excluyendo las cuotas contingentes, los servicios, y los impuestos, más:*”



- a) *en el caso del arrendatario: todo importe garantizado por él o por alguien relacionado con él;*
- b) *en el caso del arrendador: cualquier valor residual que se le garantice (por el arrendatario, por alguien relacionado con éste, o cualquier tercero independiente);*
- c) *el pago necesario para ejercitar la opción de compra (si el arrendatario posee la opción, a un precio menor que el valor corriente del bien, al momento que la opción se valla a ejercitar)". (RT 18 FACPCE¹²)*

Para una mejor comprensión del significado asignado por la norma, resulta conveniente desagregar la definición, indicando que flujos de fondos deben ser considerados como cuotas mínimas.

De esta manera se considera como cuota mínima a todo pago que el arrendatario esté obligado a efectuar, exceptuando las cuotas contingentes, los servicios y los impuestos.

Además debe considerarse como cuota mínima para el arrendatario, todo importe que él o alguien relacionado con él garantice. Y para el arrendador cualquier valor residual, que asimismo se le garantice, ya sea por el arrendatario, por alguien relacionado con este o por cualquier tercero independiente.

Por último también corresponde considerar como cuota mínima, al pago necesario para ejercitar la opción de compra. Sin embargo es necesario que se adviertan dos cuestiones:

- Existencia de tal opción, debido a que no todo arrendamiento contable significa la existencia de un contrato de leasing, en el que es esencial la existencia de la opción de compra.
- Que posea un precio menor que el valor corriente del bien a dicha fecha, esta condición encuentra justificación en la suposición de que si el precio de la opción es inferior al que surge del mercado a esa fecha, existe una alta probabilidad que el arrendatario la ejercerá.

¹² RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1

1.8 Cuotas contingentes

Son definidas por la resolución técnica 18, como *“aquellas cuyos importes no han sido fijados de antemano y se determinan sobre la base de factores distintos al mero paso del tiempo”*. (RT 18 FACPCE¹³)

Las cuotas contingentes son cuotas sujetas a un acontecimiento futuro y por lo tanto no se puede conocer con antelación la suma a considerar desde el inicio del arrendamiento. Debido a que esta situación queda sujeta a una variable disímil al mero paso del tiempo, la norma las excluye expresamente cuando hace referencia a las sumas de dinero que deben ser consideradas como cuotas mínimas. Teniendo en cuenta que son pagos cuyos importes no son fijos se pueden recalcar diversos ejemplos entre ellos: porcentajes de ventas futuras, grado de utilización futura, índice de precios futuros, tipo de interés de mercado futuro y demás.

1.9 Valor residual no garantizado.

El valor residual no garantizado se define como *“la parte del valor residual del activo arrendado, cuya realización no esta asegurada o queda garantizada exclusivamente por un tercero relacionado con el arrendador”*. (RT 18 FACPCE¹⁴)

Para poder explicar esta definición, es necesario en primer lugar definir el termino valor residual, para luego mediante un análisis exhaustivo de las cláusulas del contrato, averiguar si su realización no esta asegurada o queda garantizada únicamente por un tercero relacionado con el arrendador.

Se define al valor residual como una medición determinada, la que se obtiene detrayendo de los costos históricos del bien su depreciación acumulada.

¹³ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1

¹⁴ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.1



En este sentido, Fowler Newton sostiene que la medición resultante: *... "no representa ni un valor de uso ni un valor de cambio sino la parte no consumida de una medición contable anterior (generalmente un costo)"* y agrega: *"... por lo recién indicado no es acertado el empleo de la voz valor residual para referirse a la medición recién aludida. Sin embargo, es una expresión generalmente aceptada". (FOWLER NEWTON ENRIQUE¹⁵)*

El valor residual al que alude la norma pareciera orientarse hacia la estimación de una cantidad a realizar al momento de la culminación de la vida económica del bien objeto del arrendamiento. Consecuentemente, si esta medición proyectada es llevada a cabo al comienzo del arrendamiento, teniendo en cuenta que la depreciación del mismo se acerca a la fecha de la opción, el valor residual del bien y el valor corriente a esa fecha debieran ser valores aproximados.

Por lo expuesto, el valor residual implicaría en principio el valor corriente del bien a la fecha de culminación del contrato, estimado sobre la base de la valoración que el mercado hace.

2. Pautas para la clasificación de arrendamientos

La importancia de la distinción entre diversos tipos de arrendamientos radica en el tratamiento que se le destinará para su medición y exposición contable. A su efecto la resolución técnica establece que la identificación de un arrendamiento, como financiero u operativo debe fundarse más en la sustancia de la transacción que en la forma del contrato”

Citando a Enrique Fowler Newton:

“La propiedad legal del bien arrendado es del arrendador pero la contabilización de la operación no debe depender de ese hecho sino de la realidad económica subyacente en ella.” (FOWLER NEWTON ENRIQUE¹⁶)

¹⁵ FOWLER NEWTON, ENRIQUE Op. Cit, página 538.

¹⁶ FOWLER NEWTON, ENRIQUE (2006), *Normas Contables Profesionales de la FACPCE, el CPCECABA, la CNV y la IGJ*. Editorial La Ley, Buenos Aires, página 219



Claramente se observa que para la clasificación de un arrendamiento prevalece el requisito de esencialidad. El mismo es enunciado en la resolución técnica número 16 en su sección 3.1.2.1.1, donde se menciona que *“para que la información contable se aproxime a la realidad, las operaciones y hechos deben contabilizarse y exponerse basándose en su sustancia y realidad económica. Cuando los aspectos instrumentales o las formas legales no reflejen adecuadamente los efectos económicos de los hechos o transacciones, se debe dar preeminencia a su esencia económica, sin perjuicio de la información, en los estados contables, de los elementos jurídicos correspondientes”.* (RT 16 FACPCE¹⁷)

Además del requisito de esencialidad se tienen en cuenta, al momento de clasificar un arrendamiento, diversas situaciones. Las mismas implicarían, en el caso que se cumpliera por lo menos una de ellas, clasificar al arrendamiento como financiero.

Las situaciones posibles son:

- a) el contrato transfiere la propiedad del activo al arrendatario al final del término del arrendamiento;
- b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea lo suficientemente más bajo que el valor corriente esperado a la fecha de ejercicio de la opción, de manera que, al inicio del arrendamiento, sea razonablemente seguro de que la misma se ejercerá;
- c) el plazo del arrendamiento cubre la parte principal de la vida económica del activo;
- d) al inicio del arrendamiento el valor descontado de las cuotas mínimas equivale sustancialmente al valor corriente del activo arrendado;
- e) la naturaleza de los activos arrendados hace que sólo el arrendatario pueda utilizarlos sin incorporarles mayores modificaciones;

¹⁷ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 16. Texto ordenado – Abril 2006, sección 3.1.2.1.1

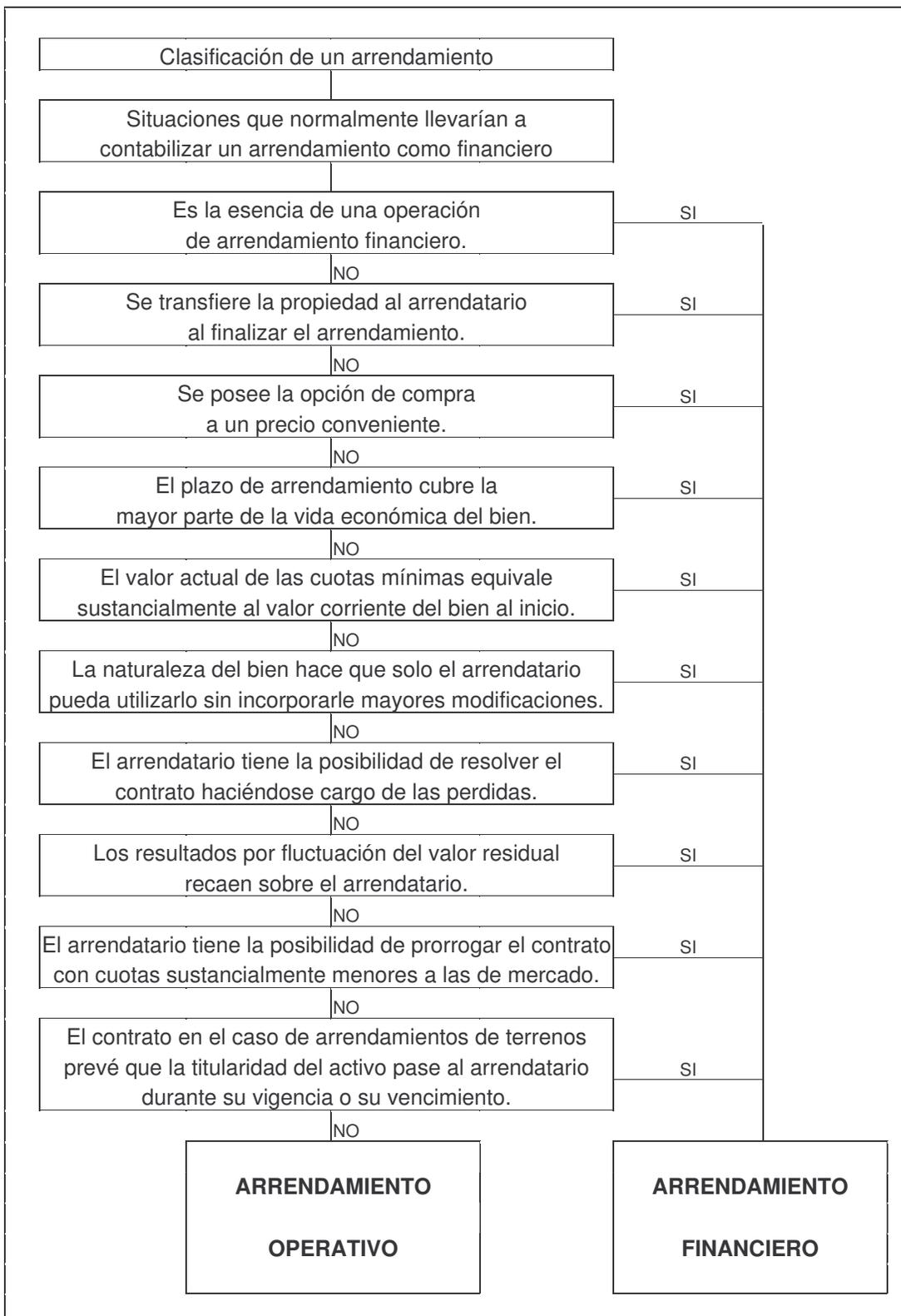


- f) el arrendatario tiene la posibilidad de resolver el contrato, haciéndose cargo de las pérdidas que tal cancelación motive;
- g) las ganancias y pérdidas motivadas por las fluctuaciones del valor residual razonable del activo, recaen sobre el arrendatario;
- h) el arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con cuotas sustancialmente menores que las del mercado.

Por último, la norma para el caso de arrendamientos de terrenos indica, sin admitir prueba en contrario, que un arrendamiento se presume operativo cuando el contrato no prevé que la titularidad del activo pase al arrendatario durante su vigencia o a su vencimiento.

2.1 Diagrama de clasificación de arrendamientos

Con el propósito de brindar un instrumento válido, se ha adaptado y reformulado a los efectos del presente análisis, un diagrama de clasificación de arrendamientos brindado por la Norma Internacional de Contabilidad del Sector Público número 13, en su apéndice 1 emitida por la International Federation of Accountants (IFAC). No obstante, al momento de clasificar un arrendamiento como operativo o financiero es necesario agudizar el criterio profesional y tener presente en todo momento el requisito de esencialidad al que alude la norma, dando preeminencia a la esencia y a la realidad económica de la operación por sobre su forma instrumental o jurídica.





3. Medición contable de arrendamientos

Las empresas interactúan en un contexto socio-económico a través del cual se relacionan entre otros con sus propietarios, prestamistas, proveedores acreedores, directores, gerentes, empleados, inversores potenciales, bolsas de comercio, autoridades impositivas, y organismos de control estatal. Todos ellos comparten una necesidad común, la cual es conocer la situación económica financiera de la compañía. Como dice José L. Sirena y Néstor H. Fernández en su libro Contabilidad & Gestión:

...”se deberá procurar reflejar toda aquella circunstancia que afecte o pueda afectar la situación patrimonial de la empresa. El principio rector será otorgar la presunción de verosimilitud a la información que contienen los estados contables”... (SIRENA JOSE LUIS / FERNANDEZ NESTOR¹⁸)

Es por ello que las normas contables han buscado satisfacer múltiples necesidades, con el objetivo de brindar información confiable para sus usuarios. Para ser creíble esta información contenida en los estados contables debe presentar descripciones y mediciones que guarden una razonable correspondencia con la realidad que pretende describir. La operatoria de leasing no es ajena a esta realidad y requiere un tratamiento contable exclusivo, en atención a las diferentes partes que intervienen.

3.1 Arrendamientos financieros

Una vez que se ha clasificado a un leasing como financiero, en base a las pautas ofrecidas por la normativa contable y teniendo presente en todo momento que la norma contable se basa en el principio de esencialidad, éste tiene un tratamiento contable particular para cada parte, según sea arrendatario o arrendador.

¹⁸ SIRENA, JOSÉ LUIS / FERNÁNDEZ, NÉSTOR (2004) *Leasing* (“Contabilidad & Gestión colección practica”) Segunda Edición Editorial Errepar Buenos Aires, página 92.



3.1.a Contabilidad del arrendatario

Según la resolución técnica 18 “*los arrendamientos financieros deben ser tratados del mismo modo que una compra financiada, tomando como precio de la transferencia del bien arrendado al importe que sea menor entre:*

- *el establecido para la compra del bien al contado; y*
- *la suma de los valores descontados de las cuotas mínimas del arrendamiento (Desde el punto de vista del arrendatario).*

Para el cálculo de los valores descontados se utilizará la tasa de interés implícita del arrendamiento. Si el arrendatario no la pudiese determinar, empleará la tasa de interés que debería pagar por incrementar su pasivo”. (RT 18 FACPCE¹⁹)

Acorde con el requisito de esencialidad pregonado por la norma contable, el arrendatario debe darle al leasing financiero el tratamiento de una compra financiada. Esto es así debido a que la realidad económica del contrato de leasing financiero implica que el arrendatario obtiene el control de los beneficios económicos que produce el bien durante la mayoría de su vida económica y adquiere como consecuencia la obligación de una contraprestación dineraria. Por lo antes dicho, el arrendatario debe contabilizar el contrato de leasing financiero en forma similar a la adquisición de un bien del activo fijo.

Para determinar el importe del bien a activar se deberá comparar el precio de contado del bien al momento de la celebración del contrato, más los costos iniciales que resulten necesarios para poder poner en condiciones de uso al bien; con el valor actual de las cuotas mínimas, debiendo optar por el menor, siendo necesario para realizar esta comparación determinar el valor descontado de los pagos a realizar. El mismo se obtendrá aplicando sobre las cuotas mínimas la tasa de interés implícita de la operación.

Es posible observar que la resolución técnica contempla, en el caso en que no sea posible determinar la tasa de interés implícita, la utilización de

¹⁹ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.3.1

manera alternativa de la tasa de interés incremental resultante del acrecentamiento del pasivo.

Una vez reconocido el activo el valor nominal de las cuotas a pagar del contrato, deberá contabilizarse como pasivo: la diferencia entre este valor nominal y el importe menor entre el valor actual de las cuotas mínimas o el precio de contado deberá contabilizarse en una cuenta regularizadora de pasivo. Al vencimiento de cada cuota el arrendatario deberá traspasar a una cuenta de resultados la porción de intereses devengados a esa fecha.

Para completar el esquema contable, el activo reconocido deberá depreciarse conforme las pautas reguladas en la resolución técnica número 17, segunda parte, penúltimo párrafo, punto 5.11.1.2. El mismo hace referencia a que la obtención de la propiedad sea o no razonablemente segura. Es elemental que para la determinación de la razonabilidad se requiere el ejercicio del juicio profesional. Para el primer caso en el que es razonablemente seguro el traspaso de la propiedad, se depreciará en función a la capacidad de servicio. En el segundo caso la norma determina que la depreciación del activo deberá realizarse a lo largo del plazo de duración del contrato o de su capacidad de servicio, el que resulte menor de ambos.

Se aplicarán los conceptos hasta aquí analizados en un caso práctico ejemplificador con el objetivo de aunar teoría y práctica.

*Planteo de la situación.

Una empresa toma en arrendamiento financiero una grúa al 01/01/06. Las condiciones del contrato son las siguientes:

- Precio de contado del bien \$100.000.
- El tomador debe abonar un canon de cuatro cuotas anuales de \$30.000, con sus respectivos vencimientos en las siguientes fechas anuales: 31/12/06.



- Con la finalización del contrato el 31/12/09 el tomador puede ejercitar la opción de compra mediante un pago de \$10.000, el que se estima será menor al valor corriente del bien a ese momento.
- El traspaso de la propiedad al finalizar el contrato es razonablemente seguro.
- La vida útil de la grúa se estima en 5 años (según anexo “a” de la ley 25.248).
- El valor residual no garantizado al 31/12/09 se estima en \$20.000.
- El valor corriente del bien al 31/12/09 se estima en \$18.000.

*Resolución del caso

En primer lugar es necesario determinar la tasa de interés implícita del contrato, una forma de determinar la misma es por el método de prueba y error (analizado en 1.6.b). Los resultados obtenidos son los siguientes:

Tasa utilizada	Valor corriente obtenido	Observaciones
11%	112.835	Tasa implícita demasiada baja. (*)
10%	115.586	Tasa implícita demasiada baja. (*)
17%	98.307	Tasa implícita demasiada alta. (*)
18%	96.176	Tasa implícita demasiada alta. (*)
15%	102.802	Tasa implícita demasiada baja. (*)
16,229746%	100.000	Tasa implícita correcta. (*)
* En relación al Valor Corriente del activo arrendado.		



Una vez hallada la tasa de interés implícita, 16,229746 %, resulta conveniente calcular el valor descontado de las cuotas mínimas.

➤ Valor descontado de las cuotas (4 cuotas de \$30.000) =

$$\frac{30.000}{(1,16229746)^1} + \frac{30.000}{(1,16229746)^2} + \frac{30.000}{(1,16229746)^3} + \frac{30.000}{(1,16229746)^4} =$$

$$25.810,95 + 22.206,84 + 19.105,98 + 16.438,12 = \$ 83.561,89$$

➤ Valor descontado de la opción de compra (\$10.000) =

$$\frac{10.000}{(1,16229746)^4} = \$5.479,37$$

Como resultado se obtiene un valor descontado de: \$89.041,26 (\$83.561,89 + \$5.479,37), el que resulta inferior al valor de contado del bien (\$100.000). La norma contable menciona que se debe activar el bien por el menor importe, debido a esto corresponde activar la grúa por \$89.041,26.

El valor nominal de las cuotas se debe reconocer como pasivo, en este caso es de \$130.000 (cuatro cuotas de \$30.000 y la opción de compra de \$10.000)

La diferencia entre el importe por el que se activa la grúa y el importe reconocido como pasivo, corresponde contabilizarlo como intereses a devengar. El mismo asciende a \$40.958,74.

El asiento a contabilizar al momento de incorporar el bien es el siguiente:

Maquinaria	89.041,26	
Intereses a devengar	40.958,74	
a arrendamientos a pagar		130.000,00



El cuadro de amortización de las cuotas es:

Número de cuota	Importe de cuota	Amortización	Intereses	Saldo
			16,229746 %	89.041,26
1	30.000	15.548,83	14.451,17	73.492,43
2	30.000	18.072,37	11.927,63	55.420,06
3	30.000	21.005,46	8.994,54	34.414,60
4	40.000	34.414,60	5.585,40	0,00
Total	130.000	89.041,26	40.958,74	-

El asiento que corresponde realizar al final del primer año (31/12/06) será:

Intereses perdidos	14.451,17	
Arrendamientos a pagar	30.000,00	
a intereses a devengar		14.451,17
a banco		30.000,00

Cabe aclarar que con respecto a la depreciación del bien, como el traspaso de la propiedad, es razonablemente seguro, se debe depreciar en función a su capacidad de servicio, la que se estima en cinco años.

3.1.b Contabilidad del arrendador

La resolución técnica número 18 en su sección 4.3.2 hace una distinción en la modalidad de tratar un leasing financiero según el arrendador:

- No sea productor o revendedor del bien (caso general)
- Sea productor o revendedor del bien



*Caso general

Según la resolución técnica *“Los arrendamientos financieros deben reconocerse como una cuenta por cobrar, por un importe igual al valor descontado de la suma de:*

- a) las cuotas mínimas por el arrendamiento (desde el punto de vista del arrendador);y*
- b) cualquier valor residual no garantizado.*

Para el cálculo del valor descontado se utilizará la tasa de interés implícita del arrendamiento.

La medición del valor residual no garantizado se revisará periódicamente. De producirse su desvalorización permanente, se revisará la distribución de los resultados financieros a lo largo del plazo de arrendamiento y se reconocerá un resultado por cualquier diferencia entre:

- a) la medición original más los resultados financieros devengados, calculados considerando el valor residual anteriormente determinado, y*
- b) la medición original más los resultados financieros devengados, calculados considerando el nuevo valor residual”. (RT 18 FACPCE²⁰)*

La norma contable establece que el arrendador debe registrar una cuenta por cobrar por un importe igual al valor descontado (calculado con la tasa de interés implícita del arrendamiento) de la suma de las cuotas mínimas que el arrendatario se obligará a pagar y el valor residual que se espera poseerá el bien arrendado a la fecha de finalización del contrato, en la medida que su realización no esté asegurada ni garantizada por un tercero. La medición de dicho valor residual se debe verificar permanentemente y en caso de producirse una desvalorización del mismo, corresponderá reconocer un resultado, en el plazo de duración del contrato, por cualquier diferencia que surja entre los resultados

²⁰ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4..3.2.1



financieros calculados con el valor residual estimado originalmente y el nuevo valor residual.

Con el propósito de obtener una cabal comprensión del tema se emplean los conceptos analizados en el anterior caso práctico²¹ para ser analizado desde la perspectiva del arrendador.

*Planteo del caso

El arrendador adquiere de un tercero el bien a dar en leasing y se lo entrega al arrendatario, bajo las siguientes condiciones:

- Precio de contado del bien \$100.000.
- El tomador debe abonar un canon de cuatro cuotas anuales de \$30.000, con sus respectivos vencimientos en las siguientes fechas: 31/12/06, 31/12/07, 31/12/08 y 31/12/09.
- Con la finalización del contrato el 31/12/09 el tomador puede ejercitar la opción de compra mediante un pago de \$10.000, el que se estima será menor al valor corriente del bien a ese momento.
- El traspaso de la propiedad al finalizar el contrato es razonablemente seguro.
- La vida útil de la grúa se estima en 5 años (según anexo "a" de la ley 25.248).
- El valor residual no garantizado al 31/12/09 se estima en \$20.000.
- El valor corriente del bien al 31/12/09 se estima en \$18.000.

*Resolución del planteo

Al igual que para el caso del arrendatario, en primer lugar es necesario calcular la tasa de interés implícita; la misma se determina utilizando el método denominado de prueba y error o de tanteo. Los resultados obtenidos son:

²¹ El mismo sirvió de ejemplo demostrando la manera de contabilizar un leasing financiero en la contabilidad del arrendatario



Tasa utilizada	Valor corriente obtenido	Observaciones
11%	112.835	Tasa implícita demasiada baja. (*)
10%	115.586	Tasa implícita demasiada baja. (*)
17%	98.307	Tasa implícita demasiada alta. (*)
18%	96.176	Tasa implícita demasiada alta. (*)
15%	102.802	Tasa implícita demasiada baja. (*)
16,229746%	100.000	Tasa implícita correcta. (*)
* En relación al Valor Corriente del activo arrendado.		

Como se puede observar en la tabla, la tasa de interés implícita es 16,229746%.

Como establece la normativa contable en este caso se debe reconocer una cuenta por cobrar, por un importe igual al valor descontado de las cuotas mínimas y de cualquier valor residual no garantizado. En la situación analizada los importes son los siguientes.

Cuotas mínimas

Cánones (ídem caso arrendatario)	83.561,89
Opción de compra (ídem caso arrendatario)	5.479,37
Valor residual no garantizado (*)	<u>10.958,75</u>
Total a reconocer como cuenta por cobrar	100.000,00

*Importe descontado del valor residual no garantizado

$$\frac{20.000}{(1,1622974)^4} = \$10.958,75$$

A diferencia de la situación anterior, la suma de los valores descontados coincide con el valor de contado del bien, esto se debe a que la resolución técnica 18 indica que el arrendatario al momento de reconocer el crédito debe tener en cuenta el valor descontado del valor residual, no así el arrendador al momento de reconocer el bien incorporado por leasing



El asiento que corresponde realizar al cierre del primer año es el siguiente:

Intereses a devengar	16.229,75
a intereses ganados	16.229,75
Banco	30.000
a arrendamientos a cobrar	30.000

Finalizando el análisis, el valor residual deberá revisarse periódicamente y de sufrir una desvalorización significativa, se deberá proceder a reconocer un resultado por cualquier diferencia producida entre la medición realizada entre el valor residual original y la obtenida con el valor residual desvalorizado.

Para el ejemplo analizado, se supone que al 31/12/06 el valor residual no garantizado a sufrido una desvalorización de \$4.000 por lo que su nuevo importe es de \$16.000 (su valor descontado es \$8.767). A continuación se exponen los resultados obtenidos teniendo en cuenta el nuevo supuesto.

Cuotas mínimas	
Cánones (ídem caso arrendatario)	83.561,89
Opción de compra (ídem caso arrendatario)	5.479,37
Valor residual no garantizado desvalorizado	<u>8.767,00</u>
Total a reconocer como cuenta por cobrar	97.808,25



El nuevo cuadro de amortización de las cuotas y del valor residual no garantizado es el siguiente

Número de cuota	Importe de cuota	Amortización	Intereses	Saldo
			16,229746%	97.808,25
1	30.000,00	14.125,97	15.874,03	83.682,29
2	30.000,00	16.418,58	13.581,42	67.263,71
3	30.000,00	19.083,27	10.916,73	48.180,44
4	56.000,00	48.180,44	7.819,56	0,00
Total	146.000,00	97.800,25	48.819,56	-

La diferencia que se produce entre los valores arriba expuestos y los valores calculados con el valor residual original, se deberá reconocer como un resultado del ejercicio en que se produzca la desvalorización del valor residual que origina dicha diferencia.

* Caso en que el arrendador es productor o revendedor

La normativa contable establece que *“el arrendador que es productor o revendedor, reconocerá los resultados derivados de una venta considerando:*
- como precio de venta al menor importe entre el valor corriente del activo, y el valor descontado de los pagos mínimos (desde el punto de vista del arrendador), calculados con una tasa que refleje las evaluaciones del mercado sobre el valor tiempo del dinero y los riesgos específicos de la operación;
- como costo del bien vendido a su medición contable menos el valor descontado de su valor residual no garantizado.” (RT 18 FACPCE²²)

²² RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.3.2.2



A diferencia del caso general, que en esencia es un negocio financiero ya que el arrendador no es productor ni vendedor del bien, la norma prevé el reconocimiento del resultado por la operación de venta. La situación que regula la resolución técnica se produce cuando el productor o revendedor del bien además de vender el bien, también lo financia por lo que da lugar a dos tipos de resultados:

- a) Resultado generado por la venta directa del bien arrendado, a precio de venta acorde a los de mercado, teniendo en cuenta todo tipo de descuentos comerciales y rebajas aplicables.
- b) Resultado generado por la ganancia financiera que se obtenga en el transcurso del período de arrendamiento.

El ingreso ordinario por venta que el arrendador debe registrar es igual al valor corriente del bien o si fuera menor, el valor actual de las cuotas mínimas descontadas a una tasa de interés que refleje las evaluaciones del mercado sobre el valor tiempo del dinero y los riesgos específicos de la operación.

Es importante destacar que la tasa utilizada para calcular el valor actual de las cuotas mínimas debe ser una tasa de mercado debido a que en ciertas ocasiones los fabricantes o distribuidores que también sean arrendatarios, utilizan tasas de intereses sustancialmente bajas con el propósito de atraer clientes, lo que implica reconocer al momento de la venta del bien una porción excesiva de resultado. Es por ello que de producirse dicha situación el resultado de la venta quedará reducido al que se hubiese obtenido de aplicar la tasa de interés adecuada.

El costo de venta a reconocer al comienzo del plazo de arrendamiento es aquel que se obtiene detrayéndole a la medición contable de la propiedad arrendada, el valor actual del valor residual no garantizado

Los costos directos iniciales, se deberán reconocer como gastos al comienzo del contrato de arrendamiento, debido a que están directamente vinculados a la obtención de ganancias producidas por la venta del bien a arrendar.

Con el propósito de obtener una mejor comprensión de las ideas expuestas previamente, las mismas se aplican en un caso práctico.



*Planteo del caso

El arrendador es productor del bien y se lo entrega en leasing al arrendatario, bajo las siguientes condiciones:

- Precio de venta a contado del bien es de \$100.000.
- El tomador debe abonar un canon de cuatro cuotas anuales de \$30.000, con sus respectivos vencimientos en las siguientes fechas anuales: 31/12/06.
- Con la finalización del contrato el 31/12/09 el tomador puede ejercitar la opción de compra mediante un pago de \$10.000, el que se estima será menor al valor corriente del bien a ese momento.
- El traspaso de la propiedad al finalizar el contrato es razonablemente seguro.
- La vida útil de la grúa se estima en 5 años (según anexo "a" de la ley 25.248).
- El valor residual no garantizado al 31/12/09 se estima en \$20.000.
- El valor corriente del bien al 31/12/09 se estima en \$18.000.
- El costo del bien de acuerdo a los estados contables del arrendador es de \$80.000.
- La tasa de interés que refleja las evaluaciones del mercado sobre el valor tiempo del dinero y los riesgos específicos de la operación es de 15%.

*Resolución del caso

En primer lugar es necesario determinar el precio de venta el que es igual al menor importe entre el valor corriente del bien y el valor descontado de los pagos mínimos, utilizando una tasa de mercado que en este caso es de 15%.

El valor de contado del bien es: \$100.000 y el valor descontado de las cuotas mínimas es \$ 91.368,88 el que se obtiene de la siguiente manera:



$$\frac{30.000}{1} + \frac{30.000}{2} + \frac{30.000}{3} + \frac{30.000}{4} + \frac{10.000}{4} =$$

$$(1,15) \quad (1,15) \quad (1,15) \quad (1,15) \quad (1,15)$$

$$26.086,96 + 22.684,31 + 19.725,49 + 17.152,60 + 5.717,53 = 91.366,88$$

El cuadro de amortización de las cuotas y del valor residual no garantizado es el siguiente:

Número de cuota	Importe de cuota	Amortización	Intereses	Saldo
			15%	91.368,88
1	30.000,00	16.294,97	13.705,03	75.071,92
2	30.000,00	18.739,21	11.260,79	56.332,70
3	30.000,00	21.550,09	8.449,91	34.782,61
4	40.000,00	34.782,61	5.217,39	0,00
Total	130.000,00	91.368,88	38.633,12	-

Al ser menor el valor descontado de las cuotas mínimas que el valor corriente del bien, éste queda configurado como precio de venta siendo de \$91.366,88.

El siguiente paso es determinar el costo del bien vendido el que se obtiene deduciéndole a la medición contable del bien el importe descontado del valor residual no garantizado.

Medición contable	80.000,00
Valor descontado del valor residual no garantizado(*)	<u>11.435,06</u>
Costo	68.564,94

*Obtención del valor descontado del valor residual no garantizado

$$\frac{20.000}{4} = \$11.435,06$$

$$(1,15)$$



Una vez determinado el precio de venta y el costo del bien es posible calcular el resultado de la venta:

Precio de venta	91.366,88
Costo computable	<u>-68.564,94</u>
Utilidad de venta	22.801,95

El cuadro de amortización de las cuotas y del valor residual no garantizado es el siguiente:

Número de cuota	Importe de cuota	Amortización	Intereses	Saldo
			15%	102.801,95
1	30.000,00	14.579,71	15.420,29	88.222,24
2	30.000,00	16.766,67	13.233,33	71.455,58
3	30.000,00	19.281,66	10.718,34	52.173,91
4	60.000,00	52.173,91	7.826,09	0,00
Total	150.000,00	102.801,95	47.198,05	-

Los asientos que debería registrar el arrendador son los siguientes:

Al momento de transferir el bien

01/01/2006

Arrendamientos a cobrar	150.000,00
a intereses a devengar	47.198,05
a bienes a asignar en arrendamiento	80.000,00
a venta	22.801,95



El asiento que corresponde realizar al cierre del primer año es el siguiente:

Intereses a devengar	15.420,29
a intereses ganados	15.420,29
Banco	30.000
a arrendamientos a cobrar	30.000

3.2 Arrendamientos Operativos

La resolución técnica numero 18, menciona que: *“las cuotas que deban pagarse por el uso de un bien bajo un acuerdo de arrendamiento operativo deben imputarse a los períodos en que se generen las correspondientes obligaciones”.* (RT 18 FACPCE²³)

3.2.a Contabilidad del arrendatario

A este tipo de arrendamientos la normativa técnica ha optado por darle el mismo tratamiento contable correspondiente a una operación tradicional de alquiler. Teniendo en cuenta lo que al respecto Enrique Fowler Newton plantea:

“Si el arrendamiento es operativo, las cuotas convenidas deben imputarse a los periodos en que se generen las correspondientes obligaciones. Es el tratamiento que décadas atrás se le daba a cualquier alquiler.” (FOWLER NEWTON ENRIQUE²⁴)

Es decir que el arrendatario deberá reconocer a las cuotas derivadas de los arrendamientos operativos, como un gasto imputable al estado de resultados

²³ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.4

²⁴ FOWLER NEWTON, ENRIQUE Op. Cit. página 223



de forma lineal durante el intervalo del plazo del arrendamiento, salvo que sea posible justificar otra base de reconocimiento que refleje de un modo mas adecuado los beneficios para el arrendatario. Esto, independientemente de la forma concreta en que se realicen los pagos de las respectivas cuotas.

Con el propósito de ilustrar la manera en que un arrendatario debe contabilizar un leasing operativo se aplican los conceptos tratados en un caso práctico.

*Planteo del caso

El arrendatario arrienda un bien bajo las siguientes condiciones:

- El bien arrendado es una impresora cuya vida útil es de cinco años.
- El plazo del arrendamiento es de un año.
- Mensualmente se debe abonar una cuota de \$500.
- El valor de la opción de compra es superior al valor corriente del bien estimado al momento de finalización del contrato.

*Resolución del caso

El arrendatario deberá registrar mensualmente en sus estados contables el siguiente asiento:

Alquiler de impresoras	500,00
a alquileres a pagar	500,00

3.2.b Contabilidad del arrendador

Los arrendadores en el caso de un arrendamiento operativo, deben reconocer los activos arrendados en los estados contables de acuerdo con la naturaleza de los bienes objeto de los contratos.



Los ingresos derivados se reconocerán como ingresos de forma lineal a lo largo del plazo de arrendamiento y los costos incurridos en la obtención de ingresos por arrendamiento, incluyendo la amortización del bien, se reconocerán como gastos.

Aquel arrendador, que sea a la vez fabricante o distribuidor de los bienes arrendados, no registrará ningún resultado por la venta cuando celebre un contrato de arrendamiento de este tipo, debido a que la operación no es en ningún modo equivalente a una venta.

Tomando el mismo ejemplo utilizado para ejemplificar el caso del arrendatario, se plantea la siguiente solución para el arrendador.

*Resolución del caso

El arrendador deberá registrar mensualmente en sus estados contables el siguiente asiento:

Crédito por alquiler	500,00	
a ingresos por alquileres		500,00

3.3 Modificaciones contractuales

La resolución técnica establece que *“cuando se efectúen modificaciones al contrato original que alteren las bases que permitieron clasificar a un arrendamiento como financiero o como operativo, se considerará que existe un nuevo contrato”*. (RT 18 FACPCE²⁵)

Es decir que si el contrato se modificase de tal modo que un arrendamiento financiero pasase a ser operativo o viceversa, se considerara que

²⁵ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.5



existe un nuevo contrato de leasing, por lo que se deberá reflejar esta nueva realidad económica en los estados contables.

3.4 Venta acompañada o seguida de arrendamiento

Según la resolución técnica 18, sección 4.6 existe venta acompañada o seguida de arrendamiento *“cuando un ente venda un bien y simultanea o seguidamente contrate con el comprador el arrendamiento del mismo bien”*. (RT 18 FACPCE²⁶)

Es necesario tener presente que la finalidad de la operación está orientada a la obtención de financiamiento, con la consecuente mejora de la liquidez del sujeto y la transferencia de la propiedad del bien que tiene por objeto la garantía.

En palabras de Gustavo Tapia y Claudio Ariganello:

“Es un recurso que permite conseguir crédito, brindar liquidez, e incrementar el capital de trabajo contra la entrega de la propiedad del bien” (TAPIA GUSTAVO/ ARIGANELLO CLAUDIO / ALBORNOZ CESAR / TYBUREC DIEGO²⁷)

Dado que la finalidad de la operación es obtener financiamiento, contabilizar este contrato de acuerdo al enfoque tradicional, es decir registrar una operación de venta y otra de financiación; no estaría reflejando la realidad económica perseguida por las normas contables, que indica que ese bien nunca salió del control del sujeto y lo que hizo éste fue obtener financiamiento ofreciendo como garantía el activo arrendado.

En líneas generales la norma apunta a evitar el reconocimiento contable de resultados ficticios cuando el contrato encubre una operación de préstamo.

²⁶ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.6

²⁷ TAPIA GUSTAVO/ ARIGANELLO CLAUDIO / ALBORNOZ CESAR / TYBUREC DIEGO (2002) *Leasing Análisis Financiero, Aspectos Operativos* Editorial Errepar Buenos Aires, pagina 13.



Una vez producida la venta seguida de arrendamiento, es necesario identificar que tipo de arrendamiento (operativo o financiero) se constituyo para poder darle el correcto tratamiento contable.

3.4.a Arrendamiento financiero

Menciona la norma contable que: *“Cuando el arrendamiento sea financiero se presume , sin admitir prueba en contrario, que la operación es un préstamo que el arrendador le realiza al arrendatario, con el activo como garantía. En consecuencia, se mantendrá el activo en la contabilidad del arrendatario y no se reconocerá ningún resultado por la operación de venta.*

La diferencia entre el precio de venta y el importe total de las cuotas mínimas se tratará como un costo financiero, de acuerdo con la sección 4.2.7 (Costos Financieros) de la segunda parte de la RT 17(Normas contables profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación general), imputándolo a períodos correspondientes.

Si el valor corriente del bien al momento de la venta es inferior a su medición contable, no se realizará ajuste alguno, y se analizará si constituye un indicio en los términos de la sección 4.4.3.3 (Bienes de uso e intangibles que se utilizan en la producción o venta de bienes y servicios que no generan un flujo de fondos propios) de la segunda parte de la RT 17(Normas contables profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación general)”. (RT 18 FACPCE²⁸)

La norma es muy clara con respecto a que si el tipo de arrendamiento que se pacta luego de la venta es de tipo financiero, se está frente a una operación de préstamo en la cual el activo es la garantía y no admite ninguna clase de prueba en contrario. Es por ello que se debe mantener el activo en la contabilidad del arrendatario y no se debe reconocer resultado alguno por la venta.

²⁸ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.6.1



La diferencia que se produzca entre el precio de venta y el importe total de las cuotas mínimas se debe tratar como un costo financiero ya que es un costo derivado de la utilización de capital ajeno, por lo tanto corresponde ser reconocido como gasto a lo largo del plazo del contrato.

En el caso en que el valor corriente del bien al momento de la venta sea inferior a su medición contable no se debe realizar ningún ajuste y se analizará si encuadra en los términos de la sección 4.4.3.3 de la resolución técnica 17, que describe las pautas a seguir para realizar las comparaciones con valores recuperables cuando existan bienes de uso e intangibles que no generan un flujo de fondo propio.

*Planteo del caso

- Con fecha 01/01/06 la empresa “x” vende a la empresa “y” un bien de uso.
- El precio de venta es \$50.000.
- El costo de acuerdo a su medición es de \$40.000.
- La empresa “y” se lo da en arrendamiento a la empresa “x”.
- El valor de las cuotas mínimas es de \$65.000.
- El plazo del arrendamiento es de cinco años.

*Resolución del caso

El arrendatario deberá registrar en sus estados contables los siguientes asientos:

El 01/01/06:

Caja	50.000,00	
Intereses a devengar	15.000,00	
	a acreedores a pagar	65.000,00



Al 31/12/06, deberá contabilizar el siguiente asiento:

Intereses perdidos	3.000,00	
	a intereses a devengar	3.000,00

3.4.b Arrendamiento operativo

La resolución técnica 18 indica que *“Cuando el arrendamiento sea operativo, primero se determinará si la medición contable del bien a la fecha de la transacción es superior a su valor corriente, en cuyo caso se reconocerá la desvalorización correspondiente.*

Luego se procederá como sigue:

- a) si el precio de venta del bien es igual o menor a su valor corriente, y el resultado de la venta fuera positivo, se reconocerá como resultado del ejercicio la diferencia entre dicho precio y la medición contable del bien a la fecha de la transacción;*
- b) si el precio de venta del bien es menor a su valor corriente, el resultado de la venta es negativo y los precios establecidos para las cuotas del arrendamiento son iguales o superiores a los de mercado, se reconocerá una pérdida por la diferencia entre el precio de venta y la medición contable del bien a la fecha de la transacción;*
- c) si el precio de venta del bien es menor a su valor corriente, el resultado de la venta es negativo y los precios establecidos para las cuotas del arrendamiento son inferiores a los de mercado:*
 - 1) se determinará la medida en que el menor precio de venta del bien se compensa con los menores pagos futuros de cuotas de arrendamientos;*
 - 2) se reconocerá una pérdida por la diferencia entre el precio de venta y el valor contable del bien a la fecha de la transacción que no esté*

compensada por los ahorros en los futuros pagos de cuotas por arrendamientos;

3) las diferencias no reconocidas como resultados por aplicación del inciso 2, serán reconocidas como resultados a lo largo del plazo durante el cual se espera utilizar el activo arrendado;

d) si el precio de venta del bien es mayor a su valor corriente:

1) se reconocerá una ganancia por cualquier diferencia entre el valor corriente del bien y su medición contable a la fecha de la transacción;

2) el exceso del precio de venta sobre el valor corriente del bien será reconocido como resultado a lo largo del plazo durante el cual se espera utilizar el activo arrendado” (RT 18 FACPCE²⁹)

En primer lugar se debe comparar la medición contable del bien a la fecha de la transacción con su valor corriente a esa fecha y en el caso que esta fuera superior, se deberá reconocer contablemente su desvalorización.

En segundo lugar es necesario determinar dentro de qué alternativa de contabilización se encuentra la operación, ya que como se desprende de la norma, una operación de venta con un arrendamiento operativo posterior puede dar lugar a pérdidas y ganancias, cuya determinación y tratamiento depende del importe en libros, del valor corriente y del precio de venta del bien.

Con la intención de ofrecer una herramienta válida para determinar y analizar alternativas relacionadas con esta operación y de esta manera contabilizar adecuadamente la misma, se ha adaptado y reformulado una tabla que muestra los requisitos exigidos por la norma en diversas circunstancias; brindada por la Norma Internacional de Contabilidad del Sector Público número 13, en su apéndice 5 emitida por la International Federation of Accountants.

²⁹ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.6.2

Tabla interpretativa del inciso a

Precio de venta es igual o menor a su valor corriente	Diferencia positiva entre precio de venta e importes en libros
GANANCIA	Se reconocerá como resultado del ejercicio inmediatamente

Tabla interpretativa de los incisos b y c

Precio de venta es menor a su valor corriente	Diferencia negativa entre precio de venta e importes en libros
PERDIDAS NO COMPENSADAS POR CUOTAS FUTURAS POR DEBAJO DEL PRECIO DE MERCADO	Se reconocerá como resultado del ejercicio inmediatamente
PERDIDAS COMPENSADAS POR CUOTAS FUTURAS POR DEBAJO DEL PRECIO DE MERCADO	<p>1) se determinara la medida en que el menor precio de venta del bien se compensa con los menores pagos futuros de cuotas de arrendamientos</p> <p>2) se reconocerá inmediatamente una perdida por la diferencia que no esté compensada por los ahorros en los futuros pagos de cuotas por arrendamientos</p> <p>3) las diferencias no reconocidas como resultados por aplicación del inciso 2) serán reconocidas como resultados a lo largo del plazo durante el cual se espera utilizar el activo arrendado (Tratamiento como resultado diferido)</p>

Tabla interpretativa del inciso d

Precio de venta es mayor a su valor corriente	1) se reconocerá inmediatamente una ganancia por cualquier diferencia entre el valor corriente del bien y su medición contable a la fecha de la transacción; 2) el exceso del precio de venta sobre el valor corriente del bien será reconocido como resultado a lo largo del plazo durante el cual se espera utilizar el activo arrendado (Tratamiento como resultado diferido)
---	---

Con la intención de que se obtenga una entera visión de cómo corresponde contabilizar una operación de venta acompañada de arrendamiento operativo se ejemplifican cada una de las cuatro posibilidades que se pueden producir.

Posibilidad número 1 (inciso a)

*Planteo del caso

Se realiza una operación de venta seguida de arrendamiento operativo de un rodado, con las siguientes condiciones:

Precio de venta: \$100.000

Valor contable: \$80.000

Valor corriente: \$120.000

*Resolución del caso

1) En primer lugar se debe comparar si la medición contable es superior al valor corriente, en cuyo caso se reconocerá la correspondiente desvalorización.



Valor contable = \$80.000 < \$120.000 = Valor corriente

2) En segundo lugar se debe analizar si el precio de venta es menor o igual a su valor corriente y si el resultado de la venta es positivo.

Precio de venta = \$100.000 < 120.000 = Valor corriente

Resultado de la venta = Precio de venta = \$100.00 – Valor contable = \$80.000
= \$20.000

3) Por ultimo corresponde realizar el asiento pertinente

Caja	100.000	
a rodados		80.000
a resultado de venta		20.000

Posibilidad número 2 (inciso b)

*Planteo del caso

Se realiza una operación de venta seguida de arrendamiento operativo de un rodado, con las siguientes condiciones:

Precio de venta: \$60.000

Valor contable: \$80.000

Valor corriente: \$120.000

Cuotas del arrendamiento: 10 cuotas de \$2.000

Cuotas del mercado: 10 cuotas de \$1.500



*Resolución del caso

1) En primer lugar se debe comparar si la medición contable es superior al valor corriente, en cuyo caso se reconocerá la correspondiente desvalorización.

$$\text{Valor contable} = \$80.000 < \$120.000 = \text{Valor corriente}$$

2) En segundo lugar se debe analizar si el precio de venta es menor a su valor corriente, si el resultado de la venta es negativo y si las cuotas del arrendamiento son iguales o superiores a las de mercado.

$$\text{Precio de venta} = \$60.000 < 120.000 = \text{Valor corriente}$$

$$\text{Resultado de la venta} = \text{Precio de venta} = \$60.00 - \text{Valor contable} = \$80.000 = (\$20.000)$$

$$\text{Cuotas del arrendamiento} = \$2.000 > \$1.500 = \text{Cuotas de mercado}$$

3) Por ultimo corresponde realizar el asiento pertinente

Caja	60.000	
Resultado de venta	20.000	
		80.000
a rodados		

Posibilidad número 3 (inciso c)

*Planteo del caso

Se realiza una operación de venta seguida de arrendamiento operativo de un rodado, con las siguientes condiciones:

Precio de venta: \$60.000

Valor contable: \$80.000



Valor corriente: \$120.000

Cuotas del arrendamiento: 10 cuotas de \$1.000

Cuotas del mercado: 10 cuotas de \$1.500

*Resolución del caso

1) En primer lugar se debe comparar si la medición contable es superior al valor corriente, en cuyo caso se reconocerá la correspondiente desvalorización.

Valor contable = \$80.000 < \$120.000 = Valor corriente

2) En segundo lugar se debe analizar si el precio de venta es menor a su valor corriente, si el resultado de la venta es negativo y si las cuotas del arrendamiento son iguales o superiores a las de mercado.

Precio de venta = \$60.000 < 120.000 = Valor corriente

Resultado de la venta = Precio de venta = \$60.00 – Valor contable = \$80.000 = (\$20.000)

Cuotas del arrendamiento = \$1.000 < \$1.500 = Cuotas de mercado

3) Debido a que la pérdida de la venta es compensada por cuotas de arrendamientos menores a las de mercado, corresponde realizar el siguiente análisis:

- a) se determinará la medida en que el menor precio de venta del bien se compensa con los menores pagos futuros de cuotas de arrendamientos

Menor precio de venta = \$60.000 (Diferencia entre valor corriente y precio de venta)

Menores pagos futuros = \$5.000 (Diferencia entre 10 x \$1.000 y 10 x \$1.500)



- b) se reconocerá una pérdida por la diferencia entre el precio de venta y el valor contable del bien a la fecha de la transacción que no este compensada por los ahorros en los futuros pagos de cuotas por arrendamientos

Diferencia entre precio de venta y valor contable (20.000)

Menores pagos futuros 5.000

Perdida a reconocer (15.000)

- c) las diferencias no reconocidas como resultados por aplicación de inciso b) serán reconocidas como resultados a lo largo del plazo durante el cual se espera utilizar el activo arrendado

Diferencia entre precio de venta y valor contable (\$20.000)

Perdida reconocida inmediatamente según inciso b (\$15.000)

Perdida a diferir en el plazo del arrendamiento (\$5.000)

4) Por ultimo corresponde realizar el asiento pertinente

Caja	60.000	
Resultado de venta	15.000	
Resultado diferido	5.000	
	a rodados	80.000

Posibilidad número 4 (inciso b)

*Planteo del caso

Se realiza una operación de venta seguida de arrendamiento operativo de un rodado, con las siguientes condiciones:



Precio de venta: \$140.000

Valor contable: \$80.000

Valor corriente: \$120.000

*Resolución del caso

1) En primer lugar se debe comparar si la medición contable es superior al valor corriente, en cuyo caso se reconocerá la correspondiente desvalorización.

Valor contable = \$80.000 < \$120.000 = Valor corriente

2) En segundo lugar se analiza si el precio de venta es mayor al valor corriente.

Precio de venta = \$140.000 > \$120.000

3) En tercer lugar se deben determinar los siguientes resultados:

Resultado a reconocer inmediatamente generado por la diferencia entre valor corriente y la medición contable = \$40.000.

Resultado a diferir generado por la diferencia entre el precio de venta y el valor corriente = \$20.000

4) Por ultimo corresponde realizar el asiento pertinente

Caja	140.000	
a resultado de venta		40.000
a resultado diferido		20.000
a rodados		80.000

4. Exposición contable de arrendamientos

Con respecto a la información a presentar en un balance de publicación la norma requiere por un lado información relacionada con todos los contratos de arrendamiento y por otro lado información específica de cada tipo de contrato.

4.1 Información a presentar en relación con todos los contratos de arrendamientos

La resolución técnica demanda la siguiente información: *“Los arrendadores y los arrendatarios presentaran:*

- a) una descripción general de las condiciones de los contratos que sean importantes; en el caso de los arrendatarios deberán incluir como mínimo;*
 - 1) las bases de determinación de las cuotas contingentes;*
 - 2) las cláusulas que se hubieran establecido en materia de renovación del contrato, opciones de compra y aumentos de precios;*
 - 3) las restricciones impuestas por los contratos firmados, como las referidas a distribución de dividendos, endeudamiento, nuevos contratos de arrendamiento; etc.;*
- b) la desagregación por plazo de vencimiento del total de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendatario o del arrendador, según corresponda) y de su valor actual; el arrendador financiero además informara el total de activos por arrendamiento:*
 - 1) hasta un año desde la fecha de los estados contables;*
 - 2) a más de un año y hasta cinco;*
 - 3) a más de cinco años;*
- c) el total imputado a resultados en el periodo en concepto de cuotas contingentes.*



Los arrendatarios, además, presentaran el importe de las cuotas mínimas a cobrar por contratos de subarrendamientos no susceptibles de cancelación por los arrendatarios". (RT 18 FACPCE³⁰)

Tanto arrendadores como arrendatarios están obligados a presentar como información complementaria de los balances de publicación una descripción de manera general de las condiciones que consideren mas importantes de los contratos, como por ejemplo tipo de bien objeto del arrendamiento, plazo de duración, cantidad de cuotas mínimas, cuotas contingentes y tasa de interés implícita. Además en el caso de los arrendatarios no pueden dejar de incluir en esta descripción de condiciones generales, las bases utilizadas para determinar las cuotas contingentes, cláusulas establecidas con respecto a la renovación del contrato, opciones de compras - aumento de precios y restricciones impuestas por el contrato.

También deben informar la desagregación por plazo de las cuotas mínimas y de su valor actual y en el caso del arrendador financiero además debe informar el monto total de activos afectados a contratos de arrendamientos, clasificándolos en:

1. Activos afectados a arrendamientos hasta un año.
2. Activos afectados a arrendamientos desde un año hasta cinco años.
3. Activos afectados a arrendamientos a más de cinco años.

Otro requisito necesario que deben informar es el importe total imputado a resultados en concepto de cuotas contingentes.

Los arrendatarios financieros además deberán informar por nota a los estados contables el importe de las cuotas mínimas a cobrar en concepto de contratos de subarrendamientos no susceptibles de cancelación por los subarrendatarios.

³⁰ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.7.1



4.2 Información a presentar en relación con los contratos de arrendamientos financieros

Conforme a la norma técnica: *“los arrendatarios presentaran una conciliación entre el total de las cuotas mínimas comprometidas a la fecha de los estados contables y su valor actual.*

Los arrendadores presentaran:

- a) una conciliación entre el total de activos por arrendamientos y el valor actual de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendador) a la fecha de los estados contables;*
- b) los ingresos financieros no devengados;*
- c) los valores residuales no garantizados;*
- d) la previsión para desvalorización sobre las cuotas mínimas a cobrar”. (RT 18 FACPCE³¹)*

En cuanto a la información específica a presentar para los contratos de arrendamiento financiero la norma obliga a los arrendatarios a exhibir una especie de conciliación entre las cuotas mínimas que están obligados a pagar y sus respectivos valores actuales calculados con la tasa de interés implícita del arrendamiento.

Los arrendadores por su parte también están obligados a presentar una conciliación entre el total de activos por arrendamientos y sus valores descontados con la tasa de interés implícita del arrendamiento. Además deben informar los ingresos financieros a devengar, los valores residuales no garantizados y de existir el monto de la previsión constituida por la desvalorización de las cuotas mínimas a cobrar.

³¹ RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.7.2

4.3 Información a presentar en relación con los contratos de arrendamientos operativos

Acorde a la resolución técnica 18: *“los arrendatarios presentaran los totales imputados al resultado del período en concepto de cuotas mínimas, y cuotas por subarrendamientos”*. (RT 18 FACPCE³²)

La información específica relacionada con los arrendamientos operativos esta dirigida solamente a los arrendatarios, la cual los obliga a informar los totales imputados al estado de resultados en conceptos de cuotas mínimas y cuotas por subarrendamientos.

4.4 Dispensas de información a presentar en relación con contratos de arrendamientos para los entes pequeños.

Los entes pequeños son aquellos que cumplen con todas las condiciones siguientes:

- No hacer oferta pública de sus acciones o títulos de deuda, salvo que sea una empresa pequeña o mediana que lo haga bajo el régimen establecido por el decreto 1.087/93;
- No realizar operaciones de capitalización o ahorro ni requerir dineros o valores del público con promesa de prestaciones o beneficios futuros.;
- No traspasar el limite anual de 6.000.000 de pesos de poder adquisitivo de diciembre de 2001 en concepto de recursos totales (si es un ente sin fines de lucro) o de ventas (en los restantes casos), según el estado de resultados;
- No ser una sociedad controlante de o controlada por otra sociedad que incumpla alguna de las condiciones anteriores.

³² RESOLUCIÓN TÉCNICA FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS Nro. 18. Op. Cit. sección 4.7.3



La resolución técnica 17 en su anexo A otorga ciertas dispensas con relación a la información a presentar por entes pequeños que hayan celebrado contratos de arrendamientos, ellas son:

En relación con todos los contratos de arrendamiento:

- la desagregación por plazo de vencimiento del total de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendatario o del arrendador, según corresponda) y de su valor actual; el arrendador financiero además informara el total de activos por arrendamiento:

*hasta un año desde la fecha de los estados contables;

*a más de un año y hasta cinco;

*a más de cinco años;

En relación con los contratos de arrendamiento financieros:

- los arrendatarios presentaran una conciliación entre el total de las cuotas mínimas comprometidas a la fecha de los estados contables y su valor actual.

Los arrendadores presentaran:

- a) una conciliación entre el total de activos por arrendamientos y el valor actual de las cuotas mínimas (desde el punto de vista del arrendador) a la fecha de los estados contables.

CAPITULO IV

TRATAMIENTO IMPOSITIVO DEL CONTRATO DE LEASING EN ARGENTINA

Desde sus comienzos en Argentina las operaciones de leasing han planteado interrogantes, en relación a su tratamiento frente a los diferentes tributos.

En una primera etapa, los contratos de arrendamiento no se encontraban expresamente regulados en nuestro derecho. Asimismo en el campo de la imposición, tampoco se habían dictado normas a aplicar en al leasing. El mismo no se hallaba tipificado, motivo por el cual se debía acudir a las normas generales, a los efectos de desentrañar la realidad económica. Sin embargo éstas no ofrecían soluciones adecuadas para la real naturaleza de la operatoria, que se enmarcaba en este tipo de contrato. Es por ello que, hasta el dictado de la ley 24.441, las operaciones de leasing se celebraban al amparo de la doctrina y la jurisprudencia. En palabras de Malumian, Diplotti y Gutiérrez:

“Hasta la sanción de la ley 24.441 no existió en el país un cuerpo sistemático de normas que regulara específicamente el negocio del leasing, el cual se desarrollo al amparo de la doctrina, los usos y costumbres y la jurisprudencia.”
(MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO³³)

En el año 1995 a través del dictado de la ley 24.441, las operaciones de leasing adquirieron un régimen jurídico propio. Por su parte el tratamiento fiscal fue reglamentado por el decreto número 627/96, modificado por los decretos 873/97 y 1.159/99.

Finalmente en el año 2.000 con el objetivo básico de tornar más interesante la figura del leasing y así promover el desarrollo de esta operatoria en nuestro país; el marco regulatorio de los contratos de leasing (incluyendo el

³³ MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO (2000), *Leasing Análisis Legal Fiscal y Contable*. Editorial La Ley, Buenos Aires, página 119.

régimen impositivo mencionado) se ha modificado, mediante el dictado de la ley 25.248, reglamentada por el decreto 1.038/00.

En virtud de lo expuesto resulta necesario explicar, de manera detallada, la normativa fiscal que recae sobre esta figura, desde el decreto 1.038/00. Cabe aclarar que el mismo, en su artículo primero, hace una distinción en el tratamiento impositivo a dispensar a las operaciones de leasing y a las operaciones de sale & lease back (venta seguida de arrendamiento), las cuales son tratadas en el artículo 26 del mencionado decreto.

1. Impuesto a las ganancias

En materia de impuesto a las ganancias, el tratamiento fiscal a dispensar a estos tipos de contratos, dependerá de las características a las que accedan de acuerdo a los lineamientos convenidos por el decreto reglamentario 1.038/00. Por lo que los mismos podrán ser contratos de leasing asimilados a operaciones financieras, de locación o de compraventa.

1.1 Contratos asimilados a operaciones financieras

El decreto 1.038/00 dispone que, para que los contratos de leasing sea asimilados a operaciones financieras deben cumplir con lo normado por los siguientes artículos:

“Artículo 2º - Cuando en los contratos de leasing de cosas muebles o inmuebles, a que se refiere el artículo 1º del presente decreto, los dadores revistan la calidad de entidades financieras regidas por la Ley N° 21.526, fideicomisos financieros constituidos conforme a las disposiciones de los artículos 19 y 20 de la Ley N° 24.441, o empresas que tengan por objeto principal la celebración de esos contratos y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras, a los fines del impuesto a las ganancias los mismos se asimilarán para dichos dadores a operaciones financieras, siempre que su duración sea superior al CINCUENTA POR CIENTO (50 %),



VEINTE POR CIENTO (20 %) o DIEZ POR CIENTO (10 %) ³⁴ de la vida útil del bien, según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente, determinada de acuerdo a la estimación que a este único y exclusivo efecto se establece en la Tabla que se incorpora como ANEXO del presente decreto y se fije un importe cierto y determinado como precio para el ejercicio de la opción de compra.

La ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, entidad autárquico en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMÍA, podrá modificar la Tabla a que se refiere el párrafo anterior, agrupando, desagregando o incorporando bienes o, en su caso, aumentando o disminuyendo las estimaciones consignadas en la misma, cuando dichas adecuaciones resulten necesarias para una mejor aplicación del régimen.

La recuperación del capital aplicado a dichas operaciones se determinará dividiendo el costo o valor de adquisición del bien objeto del contrato -disminuido en la proporción de éste que se encuentre contenida en el precio establecido para ejercer la opción de compra- por el número de períodos de alquiler fijados en el mismo.

El costo a considerar a los efectos señalados precedentemente, será el que se determine de acuerdo a lo dispuesto en los artículos 58 y 59 de la ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, según se trate de bienes muebles o inmuebles, respectivamente

³⁴ El decreto 1.352/05 establece con carácter excepcional hasta el 31 de diciembre de 2006, que la duración de los contratos a los que se refiere el Artículo 2º del Decreto N° 1038/2000 deberá ser superior al VEINTICINCO POR CIENTO (25%), DIEZ POR CIENTO (10%) o CINCO POR CIENTO (5%), según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente y el tomador sea una micro, pequeña o mediana empresa conforme lo definido en la Resolución N° 675 del 25 de octubre de 2002 de la entonces SECRETARIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION.



Las diferencias resultantes entre el importe de los cánones y la recuperación del capital aplicado prevista en este artículo, constituirán la ganancia bruta obtenida por el dador.” (DECRETO 1.038/2.000³⁵)

“Artículo 3º - En los casos considerados en el artículo anterior, cuando el tomador haga uso de la opción de compra, a los fines de la determinación del impuesto el dador deberá considerar como costo computable el importe que resulte de deducir del costo del bien dado en leasing, el capital recuperado a través de los cánones devengados en los periodos contractuales transcurridos hasta ese momento, excluido el de la opción si su pago no procediera a raíz del ejercicio de la misma. Asimismo, computará como precio de venta un importe no inferior al fijado en el respectivo contrato. Si la opción de compra se ejerciera antes de la finalización del contrato, al referido precio se le sumará el recupero del capital contenido en los cánones correspondientes a los períodos posteriores y el de aquél en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

Si el tomador no hiciera uso de la opción de compra o sustituyera el bien a través de un nuevo contrato, el costo computable del bien devuelto al dador será para el mismo el previsto en los párrafos tercero y cuarto del artículo 2º, menos el capital recuperado a través de los cánones devengados durante la duración del contrato vencido o renovado.” (DECRETO 1.038/2.000³⁶)

El decreto establece como condición necesaria para asemejar el contrato de leasing a una operación financiera, que el dador revista alguna de las siguientes calidades:

- Entidad financiera regida por la ley 21.526 (bancos comerciales, bancos de inversión, bancos hipotecarios, compañías financieras, sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda u otros inmuebles, cajas de crédito, bancas de hecho)

³⁵ DECRETO 1.038 (2000) Ley N° 25.248. Normas reglamentarias de la citada ley que definen con precisión el correcto y adecuado tratamiento tributario que debe asignarse a los referidos contratos. Artículo 2.

³⁶ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. Artículo 3.



- Empresas que tengan por objeto principal la celebración de esos contratos y ,en forma secundaria, realicen exclusivamente actividades financieras.
- Fideicomiso financiero, constituido conforme a las disposiciones de los artículos 19³⁷ y 20³⁸ de la ley 24.441.

Otra condición esencial es que la duración del contrato sea superior al 50%, 20% o 10% de la vida útil del bien; según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino respectivamente determinada, de acuerdo a la siguiente tabla incorporada como anexo A del presente decreto:

Denominación	Años de vida útil
Edificios	50
Instalaciones	10
Muebles y útiles	10
Maquinarias y equipo	10
Herramientas	3
Ferrocarriles (locomotoras y vagones)	10
Rodados (automóviles, camiones, acoplados, autoelevadores, grúas, maquinas viales y motocicletas)	5
Barcos	15
Embarcaciones de recreo	8

³⁷ Fideicomiso financiero es aquel contrato de fideicomiso sujeto a las reglas precedentes, en el cual el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores, para actuar como fiduciario financiero, y beneficiario son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos.

Dichos certificados de participación y títulos de deuda serán considerados títulos valores y podrán ser objeto de oferta pública.

La Comisión Nacional de Valores será autoridad de aplicación respecto de los fideicomisos financieros, pudiendo dictar normas reglamentarias.

³⁸ El contrato de fideicomiso deberá contener las previsiones del artículo 4 y las condiciones de emisión de los certificados de participación o títulos representativos de deuda.



Aerodinos en general (aviones, hidroaviones, helicópteros)	5
Contenedores -incluidos contenedores cisternas y contenedores depósitos- para cualquier medio de transporte	10
Equipos, aparatos e instrumental de uso técnico y profesional	8
Equipos, aparatos e instrumental de precisión de uso técnico y profesional	5
Equipos de computación y accesorios de informática	3

Sin perjuicio de lo dispuesto en la tabla anterior, para los siguientes bienes de la actividad agropecuaria se considerara la siguiente vida útil:

Galpones	20
Silos	20
Molinos	20
Alambradas y tranqueras	30
Aguadas y bebederos	20
Contenedores, excepto silos (toneles, tambores)	8
Tarros tambo	5
Hacienda reproductora	5
Tractores	8
Cosechadoras (granos, oleaginosas y forrajes)	8
Rotoenfardadoras	6
Pulverizadoras motopropulsadas	8
Equipos y maquinas de arrastre (sembradoras, discos, arados de reja, arados de cinceles, escardadores, etc.)	8

Cabe aclarar que el decreto 1.352/05 establece, con carácter excepcional, hasta el 31 de diciembre de 2006 en el caso que el tomador sea una micro, pequeña o mediana empresa. El plazo de los contratos deberá ser superior al VEINTICINCO POR CIENTO (25%), DIEZ POR CIENTO (10%) o CINCO POR



CIENTO (5%), según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente.

La tercera condición para que resulte posible la asimilación del contrato de leasing a una operación financiera, es que se fije un importe que sea cierto y determinado, como precio para el ejercicio de la compra. Se entiende por precio cierto y determinado la fijación de un monto inamovible, como opción de compra.

Solo aquellos contratos que cumplan con las tres condiciones mencionadas anteriormente se les aplicarán el tratamiento tributario previsto en el presente punto. En los casos que no se cumplan con estas condiciones el tratamiento fiscal que se le deberá dispensar, será el asimilado a un contrato de locación o de compraventa.

1.1.a Tratamiento para el dador

El dador debe considerar como ganancia bruta, a la constituida por la diferencia resultante entre el importe de los cánones devengados y la recuperación del capital aplicado. Este último se calcula dividiendo el valor de adquisición o costo del bien objeto del contrato, disminuido en la proporción de éste que se encuentre contenida en la opción de compra; dividido por el número de períodos de alquiler fijados en el contrato. Según Malumian, Diplotti y Gutiérrez:

... "la diferencia entre el capital colocado y el monto recuperado es el rendimiento financiero que constituye la ganancia del dador"... (MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO³⁹)

Una vez ejercida la opción de compra el dador deberá computar como precio de venta, un valor no inferior al fijado en el contrato. Además de ser ejercida tal opción con anterioridad a la finalización del mismo, se le sumara el recupero de capital contenido en los cánones correspondientes a los períodos posteriores; incluyendo el canon correspondiente al período en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

³⁹ MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO Op. Cit. página 135.



En cuanto al costo computable para el dador menciona Enrique J Reig: *...”su importe resultara de deducir del costo del bien, el capital recuperado a través de los cánones devengados hasta el momento del ejercicio de la opción excluido el de la misma si su pago no procediera por haberla ejercida”.. (REIG, ENRIQUE J.⁴⁰)*

En caso de que no se ejerza la opción de compra o se sustituya el bien mediante un nuevo contrato, el costo a considerar será el determinado de acuerdo a lo que estipula el artículo 58 de la ley de impuesto a las ganancias para los bienes muebles y el artículo 59 para los bienes inmuebles, menos el capital recuperado a través de los cánones devengados durante la duración del contrato

Como se desprende del análisis de los artículos 2 y 3 del decreto, las especiales características financieras de la operación producen que la tributación apunte a gravar el interés obtenido por el dador.

Con el objetivo de aunar teoría y práctica se aplican los conceptos analizados en un caso práctico.

*Planteo de la situación

El contrato es celebrado por un responsable inscripto con una empresa, cuya actividad principal es la celebración de contratos de leasing y su actividad secundaria es financiera.

- Leasing de una maquinaria.
- Inicio del contrato 01/01/06
- Duración del contrato: 6 años
- Costo del bien \$20.000
- 72 cánones mensuales de \$350
- Precio de la opción de compra \$5.000

⁴⁰ REIG, ENRIQUE J. (2001) *Impuesto a las ganancias*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, página 504.

- Monto del costo incluido en la opción de compra \$4.000 (20%)

*Resolución del caso

En primer lugar corresponde analizar si cumplen las 3 condiciones necesarias para que el contrato sea asimilado a una operación financiera.

- 1) El dador reviste la calidad requerida por el artículo 2.
- 2) La duración del contrato es de 6 años por lo que supera el 50% de la vida útil del bien que es de 10 años.
- 3) Existe un importe fijo y determinado para la opción de compra que es de \$4.000.

Determinación de la ganancia del período fiscal 2006

Recupero del capital aplicado = $(\$20.000 - (\$20.000 \times 20\%)) / (6 \times 12) = \$222,22$

Ganancia bruta = $(\$350 \times 12) - (\$222,22 \times 12) = \$1.533,33$

Determinación de la ganancia por el ejercicio de la opción al finalizar el contrato.

Precio de venta = \$5.000

Costo computable = Costo del bien (\$20.000) – Capital recuperado (\$222,22 x 72)

Ganancia por venta = $\$5.000 - (\$20.000 - (\$222,22 \times 72)) = \1.000

En el caso que el tomador no ejerza la opción de compra al finalizar el contrato, el dador (en una futura realización del bien) deberá computar como costo impositivo el valor de adquisición menos el capital recuperado, es decir \$4.000.



1.1.b Tratamiento para el tomador

Del análisis del artículo 6⁴¹ del decreto 1.038/00 se desprende que para el tomador que afecte los bienes en leasing a una actividad gravada, el importe de los cánones imputables a cada período fiscal constituyen el gasto deducible a considerar. Una vez ejercida la opción de compra, el tomador deberá amortizar el bien en función de la vida útil remanente, considerando como costo computable el importe establecido en el contrato para tal circunstancia.

En los casos de leasing de automóviles resultan aplicables las limitaciones previstas en el inciso L) del artículo 88 de la ley de impuesto a las ganancias. El cual sólo permite deducir el porcentaje del canon y del precio de la opción de compra que guarde relación con automóviles, cuyo costo de adquisición no exceda la suma de \$20.000 neto del impuesto al valor agregado.

Utilizando el mismo ejemplo analizado en el caso del dador, el tomador debería tomar como gasto deducible, el siguiente importe para el ejercicio 2006.

Importe del canon mensual = \$350

Meses devengados = 12

Total a deducir = $\$350 \times 12 = \4.200

⁴¹ Artículo 6º - Los tomadores de contratos de leasing comprendidos en los artículos anteriores, que afecten los bienes tomados a la producción de ganancias gravadas, computarán como deducción el importe de los cánones imputables a cada ejercicio fiscal, hasta el momento en que ejerzan la opción de compra o, en su caso, de finalización o renovación del contrato.

En los casos de leasing de automóviles, la deducción indicada en el párrafo anterior será procedente con las limitaciones previstas en el inciso l), del artículo 88 de la ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, debiendo constar en el respectivo contrato, en la forma y condiciones que al respecto establezca la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS, entidad autárquico en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA, el porcentaje del canon y del precio de la opción de compra que resulten deducible o amortizable, respectivamente, para el tomador.

1.1.c Leasing de bienes intangibles

Cabe señalar que con respecto al leasing de intangibles, operación expresamente permitida por la ley 25.248, tales contratos no podrán asimilarse a operaciones financieras. Esto es consecuencia de dos razones, por un lado porque el decreto reglamentario en su anexo A no define la vida útil de los mismos y por otro lado la remisión del decreto a los artículos 58 y 59 de la ley de impuesto a las ganancias, donde los mismos hacen referencia a bienes muebles e inmuebles respectivamente.

En otras palabras, en el caso del leasing de marcas, patentes, modelos industriales y software no se podría acceder a este tratamiento fiscal, sino que se le debería dar el tratamiento fiscal asimilable a una operación de locación o de compraventa

1.2 Contratos asimilados a operaciones de locación

Según el decreto 1.038/00 serán asimilados a operaciones de locación, aquellos contratos que cumplan con lo regulado por los siguientes artículos:

“Artículo 4º - En los casos de contratos de leasing comprendidos en el artículo 1º del presente decreto, no incluidos en las disposiciones del artículo 2º, el dador deberá amortizar el costo del bien, de acuerdo a lo establecido en los artículos 81, inciso f), 83 u 84, de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, según se trate de bienes inmateriales, inmuebles o bienes muebles, respectivamente.

Al ejercerse la opción de compra, computará como costo el previsto en los artículos 58; 59 ó 60, según corresponda, de la citada ley del tributo y como precio de venta un importe no inferior al fijado en el respectivo contrato. Si el tomador hiciera uso de dicha opción antes de la finalización del contrato, al referido precio de venta se le sumarán las amortizaciones determinadas de acuerdo a lo previsto en el párrafo anterior, contenidas en los cánones



correspondientes a los períodos posteriores y al de aquél en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.” (DECRETO 1.038/2.000⁴²)

“Artículo 5º - El tratamiento dispuesto en el primer párrafo del artículo anterior, también será de aplicación a los contratos de leasing comprendidos en el artículo 1º, cuando el precio para el ejercicio de la opción de compra deba determinarse según procedimientos o pautas pactadas al momento de ejercerse la misma, aun cuando se encuentren encuadrados en el primer párrafo del artículo 2º del presente decreto.

Al ejercerse la opción de compra, se computará como costo el previsto en los artículos 58; 59 ó 60, según corresponda, de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones.” (DECRETO 1.038/2.000⁴³)

Los contratos de arrendamientos se asimilarn a operaciones de locación, siempre y cuando se cumpla, por lo menos, con una las siguientes condiciones a saber:

- Los dadores no califiquen para ser dadores de leasing asimilados a operaciones financieras, es decir no deben ser entidades financieras, fideicomisos financieros, ni sociedades cuyo objeto principal sea la celebración de contratos de leasing.
- Los plazos pactados de duración del contrato sean iguales o inferiores a los requeridos en el artículo 2 del decreto reglamentario.
- Que el importe fijado para ejercer la opción de compra no sea cierto y determinado, sino que el mismo responda a pautas o procedimientos fijadas en el contrato al momento de ejercerse la misma.

Además de haberse verificado que se haya cumplido con por lo menos un punto de los mencionados anteriormente; es condición necesaria que el precio del ejercicio de la opción de compra del bien, sea igual o superior a su costo

⁴² DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 4.*

⁴³ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 5.*



computable (valor residual) al momento en que se ejerza la opción, determinado el costo de acuerdo con las normas de la ley de impuesto a las ganancias.

1.2.a Tratamiento para el dador

El dador debe computar como ingreso el monto de los cánones devengados en cada período fiscal, sin detracer de los mismos las sumas correspondientes por recupero de capital aplicado.

Asimismo podrá amortizar el costo del bien siguiendo a tales efectos las disposiciones previstas en los artículos 81 inciso F, 83 u 84; según se trate de bienes inmateriales, inmuebles o muebles respectivamente.

Al ejercerse la opción de compra después de pagar todos los cánones, el dador computará como costo el previsto en los artículos 58, 59 o 60; según corresponda a muebles, inmuebles o intangibles. Como precio de venta un importe que no sea inferior al fijado en el contrato. Cabe aclarar que el precio de venta no debe ser inferior al costo computable.

En palabras de Malumian, Diplotti y Gutiérrez:

...” el precio de venta no puede ser inferior al costo computables atribuible al bien en el momento en que se ejerza la opción de compra, pues si fuere inferior la operación calificaría impositivamente como una compraventa”... (MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO⁴⁴)

En el caso en que el tomador hiciera uso de la opción con anterioridad a la fecha de finalización del contrato, el decreto prevé que al referido precio de venta, se le deberán sumar las amortizaciones correspondientes contenidas en los cánones de los ejercicios posteriores; y aquel en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

Con el designio de obtener un acabado entendimiento del tema, se aplicaran los conceptos analizados a un caso práctico.

⁴⁴ MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO Op. Cit. página 138.



*Planteo de la situación

Se propone analizar el caso práctico anterior pero considerando que el precio de la opción de compra es \$20.000. y que la duración del contrato es de 4 años.

*Resolución del caso

En primer lugar se verifica que la duración del contrato es de 4 años, por lo que no supera el 50% de la vida útil del bien que es de diez años, además se comprueba que el precio del ejercicio de la opción es superior al costo computable, al momento de ejercer la opción (\$12.000).

Determinación de la ganancia del período fiscal 2006:

Ingreso por alquileres = $\$350 \times 12 = \4.200

Amortización de período = $\$20.000 \times 10\% = \2.000

Ganancia del período = $\$4.200 - \$2.000 = \$2.200$

Determinación de la ganancia por el ejercicio de la opción al finalizar el contrato

Precio de venta = \$20.000

Costo computable = Costo del bien (\$20.000) – Amortización acumulada (\$20.000 x 40%)

Ganancia por venta = $\$20.000 - (\$20.000 - (\$8.000)) = \8.000

1.2.b Tratamiento para el tomador

Con respecto al tomador, es plenamente aplicable el tratamiento descrito en 1.1.b. Es decir que el tomador frente a un leasing que sea asimilable a una operación de locación, deberá aplicar el mismo tratamiento que emplea un tomador de un leasing que sea asimilable a una operación de financiación.

1.3 Contratos asimilados a operaciones de compraventa

El decreto 1.038/00 dispone que se asimilaren a operaciones de compraventa, aquellos contratos que cumplan con lo regulado por los siguientes artículos:

“Artículo 7º - Cuando en los contratos de leasing considerados en el artículo 4º de este decreto, el precio fijado para la opción de compra sea inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza dicha opción, establecido de acuerdo a lo dispuesto en los artículos 58;59 ó 60, según corresponda, de la Ley de Impuesto a las Ganancias, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, la operación se tratará, respecto de ambas partes, como una venta financiada -situación ésta que deberá ser comunicado fehacientemente al tomador, dejándose constancia en el respectivo con, trato que a los efectos impositivos dicha operación se asimila a una compraventa-, constituyendo en estos casos el precio de la transacción el recupero del capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra, debiendo considerarse cumplidas a tales efectos las previsiones del artículo 3º de la citada ley del tributo, con el otorgamiento de la tenencia del bien.

La diferencia resultante entre el importe de los cánones más el precio fijado para ejercer la opción de compra y la recuperación del capital aplicado prevista precedentemente, se imputará conforme a su devengamiento, en los términos del artículo 18 de la ley indicada en el párrafo anterior. Dicha diferencia deberá ser informada por el dador al tomador a efectos de que este último practique su deducción en la determinación del impuesto a las ganancias, conforme lo dispuesto en la referida norma legal.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁴⁵)

“Artículo 8º - Cuando proceda el tratamiento previsto en el artículo anterior y el tomador no ejerza la opción de compra, o sustituya el bien a través de un nuevo contrato, tales hechos generarán para el dador la obligación de computar,

⁴⁵ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. Artículo 7.



en la determinación del impuesto a las ganancias del período de extinción o renovación del contrato, la diferencia entre el ingreso equivalente a los cánones devengados en el tiempo de vigencia del mismo y el importe que resulte de sumar al resultado bruto oportunamente declarado el total de las amortizaciones imputables a dicho período de tiempo, calculadas de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 81, inciso f), 83 u 84, según corresponda, de la ley del citado gravamen. Los hechos mencionados en el párrafo anterior generarán para el tomador que hubiere afectado el bien objeto del contrato a la producción de ganancias gravadas, la obligación de considerar, en la determinación del impuesto del período fiscal en que dichos hechos se produzcan, el recupero de las amortizaciones oportunamente computadas y la deducción de la suma de la parte de los cánones no computadas durante la vigencia del contrato.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁴⁶)

Cuando los contratos de arrendamiento no reúnan los requisitos fiscales previstos para ser asemejados a operaciones financieras y el precio fijado para lo opción de compra es inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza la opción, los mismos serán considerados como operaciones de compraventas, las cuales quedaran perfeccionadas al momento de otorgarse la tenencia de los bienes.

1.3.a Tratamiento para el dador

Ante una operación de leasing que se asimile a una compraventa financiada el dador deberá comunicar al tomador que, a los efectos fiscales, dicha operación se asemeja a una compraventa.

Con respecto al tratamiento a dispensarle a la operación por parte del dador se advierte que, al momento en que se perfeccione la venta, deberá computar como precio de la transacción el recupero de capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra. Mientras que el costo

⁴⁶ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 8.*



computable estará compuesto por el valor de adquisición del bien objeto del contrato.

Por su parte, el decreto 1.038/00 añade que la diferencia resultante entre el importe de los cánones, incluyendo el valor de la opción de compra y la recuperación del capital aplicado, se deberá imputar de acuerdo a su devengamiento; en los términos del artículo 18 de la ley de impuestos a las ganancias. Esta diferencia deberá ser informada por el dador al tomador, a efectos de que éste último practique su deducción, al momento de la determinación del impuesto a las ganancias.

En el caso en que el tomador no ejerciera la opción de compra o se sustituyera el bien, a través de un contrato nuevo, el dador deberá computar en el período de extinción o renovación del contrato, la diferencia entre el ingreso equivalente a los cánones devengados en el tiempo de vigencia del mismo y el importe que surja como consecuencia de sumar el resultado bruto oportunamente declarado, el total de las amortizaciones imputables a dicho período de tiempo.

Según Malumian, Diplotti y Gutiérrez:

...” lo que entiende la norma es que en estos casos la naturaleza económica de la operación sería similar a una locación y no a una compraventa”... (MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO ⁴⁷)

Con la intención de alcanzar una íntegra comprensión del tema se emplearan los conceptos desarrollados, en un caso práctico:

*Planteo de la situación

Se propone analizar el caso práctico utilizado para explicar la situación en que el contrato de leasing se asimile a una operación financiera, pero considerando que el precio de la opción de compra es \$8.000.

⁴⁷ MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO Op. Cit, página 140.



*Resolución del caso

En este caso la operación es asimilable a un contrato de compraventa, dado que el valor de la opción de compra (\$8.000) es inferior al costo computable (\$12.000).

Determinación del resultado por venta del período fiscal 2006:

$$\begin{aligned} \text{Precio de venta} &= \text{Recupero del capital} + \text{Costo contenido en la opción} \\ \text{Recupero del capital aplicado} &= (\$20.000 - (\$20.000 \times 20\%)) / (4 \times 12) \\ &= \$333,33 \end{aligned}$$

$$\text{Costo contenido en la opción} = \$4.000$$

$$\text{Precio de venta} = (\$333,33 \times 48) + \$4.000 = \$20.000$$

Dado que el precio de venta coincide con el costo del bien, el resultado de la venta es nulo.

Determinación del resultado por financiación de la venta

$$\text{Importe total de los cánones: } (\$350 \times 4) = \$16.800$$

$$\text{Importe de la opción de compra} = \$8.000$$

$$\text{Recuperación de capital} = (\$20.000)$$

$$\text{Resultado} = \$4.800$$

En el caso que el tomador no ejerza la opción de compra, el dador procederá de la siguiente manera:

En la determinación del impuesto del ejercicio, en el que se haya extinguido el contrato, deberá computar:



Amortización impositiva del bien: $\$20.000 \times 4 \times 10\% = (\$8.000)$

Cánones totales = $\$350 \times 48 = \16.800

Resultado gravado = $(\$4.800)$

Saldo a declarar = $\$4.000$ de ganancia por la operación

1.3.b Tratamiento para el tomador

El tomador computará desde el momento en que se perfeccione la venta la amortización impositiva del bien, considerando como costo computable el precio de la transacción.

Por su parte la diferencia entre los importes totales y el recupero de capital aplicado, que oportunamente halla sido informada por el dador, será deducida en función a su devengamiento.

En caso de no ejercer la opción de compra, el tomador deberá proceder a recuperar las amortizaciones pertinentemente computadas y podrá deducir la parte de los cánones no computada durante la vigencia del contrato. Todo ello en el período fiscal en que se origine dicha circunstancia.

Utilizando el mismo ejemplo analizado en el caso del dador, el tomador debería deducir en su declaración jurada del ejercicio 2006:

Amortización anual del bien = $\$20.000 \times 10\% = (\$2.000)$

Deducción correspondiente por financiación = $\$4.800 / 4 = (\$1.200)$

Total a deducir = $(\$3.200)$

En el caso en que el tomador no ejerza la opción de compra, en la declaración jurada del ejercicio en que se extinga el contrato, deberá declarar lo siguiente:

Amortización impositiva deducidas $\$20.000 \times 4 \times 10\% = \8.000

Cánones totales = $\$350 \times 48 = (\$16.800)$

Deducciones del componente financiero realizadas = $\$4.800$

Saldo a declarar = $\$4.000$ de pérdida por la operación



2. Impuesto al valor agregado

Frente al impuesto al valor agregado (IVA), la operación se considerará como de locación. Cuando el tomador ejerza la opción de compra, se tratará en dicho momento como una compraventa. Para ello deberá tenerse en cuenta la naturaleza del bien objeto del contrato, a efectos de definir su inclusión o no en el objeto del impuesto

2.1 Contratos de leasing que tengan por objeto cosas muebles

Con respecto a los contratos de leasing que tengan por objeto bienes muebles, el artículo 9 del decreto 1.038/00 regula:

“Artículo 9º - Los contratos de leasing de cosas muebles a los que se refiere el artículo 1º del presente decreto se considerarán comprendidos en el punto 7., del inciso e), del artículo 3º de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones durante el período que abarque la locación de los bienes y en el inciso a), del artículo 2º de la misma norma cuando se ejerza la opción de compra.

En los casos previstos en el párrafo anterior, los correspondientes hechos imponible se perfeccionarán, conforme lo previsto en el artículo 22 de la Ley Nº 25.248, en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuera anterior, de los respectivos cánones y del precio establecido para ejercer la opción de compra, siendo de aplicación, cuando se ejerza dicha opción, lo establecido en los artículos 3º y 4º del presente decreto para determinar el precio de venta.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁴⁸)

El artículo hace referencia al tratamiento a dispensar a los contratos de leasing, cuyo objeto sean cosas muebles, excluyendo a los de lease back. En todos los casos estos contratos se consideran como operaciones de locación,

⁴⁸ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 9.*



durante la vigencia de los mismos y como venta de bienes, en oportunidad de ejercerse la opción de compra respectiva.

En relación al momento en que se produce el hecho imponible, el decreto hace referencia al artículo 22 de la ley de leasing. El cual menciona que el hecho imponible establecido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado, se perfeccionará en el momento de devengarse el pago o en el de la percepción, el que fuera anterior, del canon y de la opción de compra. Esto conlleva a que se tribute el impuesto al momento de nacimiento de la obligación de pago, o del efectivo pago del canon y de la opción de compra.

Es oportuno recordar los comentarios de los doctores. Abatí y Rocca:

“El artículo viene a remediar el problema de financiación del IVA, al establecer que el momento cuando nace la obligación impositiva (hecho imponible) surgirá recién al devengarse o efectivizarse la cancelación, sea del canon periódico (gravamen por cada cuota) o del precio del valor residual, en la opción, reduciendo el desembolso inicial. Recordemos que con el anterior sistema era exigible la obligación tributaria por la totalidad de su monto al comienzo del negocio.”(DOCTORES: ABATÍ, ROCA⁴⁹)

El precio de venta a computar, en el momento en que se ejerza la opción de compra, no podrá ser inferior al fijado en el respectivo contrato. En el supuesto caso que el tomador ejerciera la opción de compra antes de la finalización del contrato, al referido precio de venta se le sumara el recupero de capital contenido en los cánones correspondientes a los períodos posteriores y al de aquel en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

⁴⁹ DOCTORES: ABATÍ, ROCA, *Comentario preliminar a la ley 25.248*

2.1.a. Leasing de automóviles

Con relación al leasing de automóviles, cabe destacar, que la ley 25.248 mediante su artículo 24 ha eliminado de manera parcial la restricción contenida en el artículo 12 de la ley de IVA. Por la cual no es posible computar el crédito fiscal derivado de la compra de automóviles mediante un contrato de leasing , cuando dichos bienes no revistan para el adquirente la calidad de bienes de cambio. De acuerdo con la modificación incorporada por la ley de leasing, la mencionada restricción sólo será de aplicación respecto de sus cánones y opciones de compra, en la medida que superen los montos que correspondería computar con relación a automóviles, cuyo costo de importación o valor de plaza fuera de \$20.000 (neto del impuesto al valor agregado) al momento de la suscripción del contrato.

En resumen, mientras se mantiene la imposibilidad de computar el crédito fiscal por la compra de automóviles, se libera la posibilidad de computar dicho crédito, en el caso de los contratos de leasing, sobre estos bienes; cuyo valor de referencia sea igual o menor a \$20.000 netos de IVA.

En palabras de Lorenzo, Edelstein y Calcagno:

“Sin dudas, esta disposición constituye un fuerte aliciente a la utilización de la figura del leasing, ya que marca una clara ventaja respecto de la compraventa.”
(ARMANDO LORENZO / ANDRES EDELSTEIN / GABRIEL CALCAGNO⁵⁰)

2.2 Contratos de leasing que tengan por objeto cosas inmuebles

En relación al leasing de bienes inmuebles el decreto 1.038/00 destina 3 artículos para su regulación, los mismos son:

“Artículo 10 - En los contratos de leasing comprendidos en los artículos 2º; 4º o 5º del presente decreto, que tengan por objeto la locación con opción a

⁵⁰ ARMANDO LORENZO / ANDRES EDELSTEIN / GABRIEL CALCAGNO (2001) *Aspectos Fiscales del Leasing*. Editorial Errepar Buenos Aires, página 28.



compra de inmuebles, no será de aplicación la presunción prevista en el tercer párrafo del inciso e), del artículo 5º de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones.

Las situaciones contempladas en el párrafo anterior se considerarán en todos los casos como operaciones de locación, no revistiendo los dados el carácter de los sujetos indicados en el inciso d), del artículo 4º de la referida ley del tributo cuando los inmuebles objeto del contrato encuadren en el supuesto previsto en el inciso b), del artículo 3º de la misma norma, y al momento de ejercerse la opción de compra hubieran estado afectados a locación por un lapso continuo o discontinuo de TRES (3) años, circunstancia que hará que deban reintegrarse los créditos fiscales que oportunamente se hubieran computado, atribuibles al bien que se transfiera.” (DECRETO 1.038/2.000⁵¹)

“Artículo 11 - Cuando los contratos de leasing que tengan por objeto la locación con opción a compra de inmuebles, queden sujetos a lo dispuesto en el artículo 7º del presente decreto y encuadren en el supuesto previsto en el inciso b del artículo 3º, de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, se considerará configurada la presunción a que se refiere el tercer párrafo del inciso e), del artículo 5º de la misma norma.

Cuando se den las circunstancias previstas en el párrafo anterior, las mismas deberán ser comunicadas fehacientemente al tomador, dejándose constancia en el respectivo contrato que a los efectos impositivos dicha operación se asimila a una compraventa, constituyendo en estos casos el precio de la transacción el recupero del capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra; debiendo considerarse cumplidas a tales efectos las previsiones del primer párrafo del inciso e), del artículo 5º de la ley del tributo, con el otorgamiento de la tenencia del bien y aplicarse las disposiciones del artículo 10 de la misma norma para la determinación de la base imponible.

⁵¹ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. Artículo 10.



La diferencia resultante entre el importe de los cánones más el precio fijado para ejercer la opción de compra y la recuperación del capital aplicado prevista precedentemente, se imputará conforme a su devengamiento en los términos del punto 7., del inciso b), del artículo 5º de la referida ley del gravamen.” (DECRETO 1.038/2.000⁵²)

“Artículo 12 - Cuando proceda el tratamiento previsto en el artículo anterior y el tomador no ejerza la opción de compra, o sustituya el bien a través de un nuevo contrato, tales hechos generarán para el dador el derecho a computar como crédito fiscal, en la determinación del impuesto al valor agregado del período de extinción o renovación del contrato, el importe que resulte de aplicar a la suma de los cánones más el precio fijado para ejercer la opción de compra, la alícuota a la que en su momento hubiera estado sujeta la respectiva operación. En estos casos, cuando el tomador revista la calidad de consumidor final, el cómputo del crédito fiscal previsto precedentemente, sólo será procedente en tanto se acredite la devolución del impuesto a dicho consumidor, en la forma, plazo y condiciones que al respecto establezca la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS, entidad autárquica en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA.

Los hechos mencionados en el párrafo anterior generarán para el tomador la obligación de considerar como débito fiscal en la determinación del impuesto del período fiscal en que dichos hechos se produzcan, el gravamen que oportunamente hubiera computado como crédito fiscal; resultante el mismo de aplicar sobre el monto indicado en el párrafo anterior la alícuota a la que en su momento hubiera estado sujeta la operación.” (DECRETO 1.038/2.000⁵³)

El artículo 10 dispone que para los contratos de leasing, que frente al impuesto a las ganancias sean asimilables a operaciones financieras o de locación, cuyo objeto sea la locación con opción a compra de bienes inmuebles,

⁵² DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 11.*

⁵³ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 12.*



no será de aplicación la presunción prevista en el tercer párrafo del inciso e) del artículo 5 de la ley de IVA. El cual menciona que, cuando la realidad económica indique que las operaciones de locación de inmuebles, con opción a compra, configuran desde el momento de su concertación la venta de estos bienes; el hecho imponible se considerará perfeccionado, en el momento en que se otorgue la tenencia del inmueble. Se deberá entender que, a los efectos de la determinación de la base imponible, el precio de la locación integrará el de la transferencia del bien. Se considerarán en todos los casos como operaciones de locación.

Asimismo, los dados no revestirán el carácter de sujetos del impuesto como empresas constructoras, cuando los inmuebles objeto del contrato sean obras efectuadas directamente o a través de terceros, sobre inmueble propio; y al momento de ejercerse la opción de compra hubieran estado afectados a locación por un lapso continuo o discontinuo de tres años. Esto determinará que deban reintegrarse los créditos fiscales, que se hubieran computado atribuibles al bien que se transfiere.

De lo expuesto precedentemente se puede deducir que la venta de la obra se considerará sujeta al impuesto, cuando al momento de ejercerse la opción de compra, esta hubiere estado afectado a locación por un plazo inferior a 3 años.

Por su parte el artículo 11 del decreto regula que en los contratos de leasing que tengan por objeto la locación con opción a compra de inmuebles, que se asimilen a operaciones de compraventa frente al impuesto a las ganancias, se considerará configurada la presunción tercer párrafo del inciso e) del artículo 5, de la ley de IVA antes citada.

Cuando un contrato de arrendamiento encierre estas circunstancias, las mismas deberán ser comunicadas de manera fehaciente al tomador. Además dejar constancia, en el respectivo contrato, que a los efectos fiscales dicha operación se asimila a una compraventa financiada. El precio de la transacción estará constituido, por el recupero de capital contenido en los cánones y en la opción de compra. El hecho imponible se generará según las previsiones del



primer párrafo del inciso e) del artículo 5, de la ley de IVA. El mismo indica que es en el momento de la transferencia título oneroso del inmueble, entendiéndose que ésta tiene lugar al extenderse la escritura traslativa de dominio, o al entregarse la posesión; si este acto fuera anterior. La base imponible será la que resulte de tomar la proporción del precio total que corresponda a la obra objeto del gravamen, la cual no podrá ser inferior al importe que resulte de aplicar, al precio total de la operación, la proporción de los respectivos costos determinados de conformidad, con la ley de impuestos a las ganancias.

La diferencia resultante entre el importe de los cánones, más el precio fijado para ejercer la opción de compra y la recuperación del capital aplicado, prevista precedentemente, corresponderá imputarla conforme a su devengamiento en los términos del punto 7., del inciso b), del artículo 5º de la referida ley del gravamen. Es decir, en el momento en que se produzca el vencimiento del plazo fijado para el pago, o en el de su percepción total o parcial, el que fuera anterior.

Con respecto al artículo 12, éste establece que cuando el tomador no ejerza la opción de compra, o sustituya el bien a través de un nuevo contrato; tales hechos generarán, para el dador, el derecho a computar como crédito fiscal en la determinación del impuesto al valor agregado del período en que se produzca la extinción o renovación del contrato, el importe que resulte de aplicar a la sumatoria de los cánones y al precio fijado para la opción de compra, la alícuota, a la que en su momento hubiera estado sujeta la respectiva operación. En estos casos cuando el tomador revista la calidad de consumidor final, sólo será procedente para el dador el cómputo del crédito fiscal, en tanto y en cuanto acredite la devolución del impuesto a dicho consumidor en la forma, plazos y condiciones que establezca la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

El tomador como contrapartida deberá considerar como débito fiscal, el crédito oportunamente computado.



Como se puede observar el artículo 12 tiene por finalidad, para el caso en que no se ejerza la opción de compra, reajustar el impuesto originalmente determinado por ambas partes; con el objeto de llevar la operación a un escenario tributario de locación de inmuebles.

2.3 Régimen opcional de cómputo anticipado del débito fiscal

El artículo 13 del decreto 1.038/200 establece que:

“Artículo 13 - Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 9º del presente decreto, en los contratos de leasing que tengan por objeto la locación con opción a compra de cosas muebles, las partes podrán optar contractualmente por Incrementar el débito fiscal del primer o primeros cánones, en un importe distribuido uniformemente entre los mismos, equivalente a la suma de la reducción de los débitos fiscales correspondientes a los cánones posteriores al último cuyo débito fiscal se incremento, determinados aplicando las disposiciones vigentes a la fecha en que se perfeccione el hecho imponible respecto de los cánones en los que se incluya el incremento autorizado.

Los débitos fiscales incrementados se computarán, para la determinación del impuesto correspondiente a los períodos fiscales a los que deban imputarse, de acuerdo con lo establecido en el artículo 5º, inciso d), de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, debiendo facturarse en forma discriminada el incremento liquidado.

A efectos de determinar el débito fiscal correspondiente a los cánones posteriores al último en el primer párrafo de este artículo, se restará del que resulte de aplicar la tasa del gravamen sobre la base imponible correspondiente a cada uno de ellos, el importe que se obtenga de dividir la suma de los incrementos practicados por el número de períodos a los que correspondan los cánones cuyo débito fiscal deba reducirse, debiendo facturarse en forma discriminada la disminución liquidada.

Cuando se haya hecho uso de la opción prevista en este artículo, los responsables inscriptos tomadores de los bienes objeto del contrato,



determinarán su crédito fiscal considerando el gravamen incrementado o disminuido, según corresponda, que se les hubiere facturado. En el mismo supuesto, cuando el tomador sea un responsable no inscripto y proceda la aplicación de lo dispuesto en el último párrafo del artículo 4º de la ley antes citada y en el artículo 30 de su Título V, el dador calculará el gravamen correspondiente al primero en función del impuesto incrementado o reducido que facture.” (DECRETO 1.038/2.000⁵⁴)

En los contratos de locación que tengan por objeto la locación con opción a compra de bienes muebles, el dador y el tomador podrán optar, contractualmente, por incrementar el débito fiscal del primer o primeros cánones, en un importe distribuido uniformemente entre los mismos. Este importe será equivalente a la suma de la reducción de los débitos fiscales, correspondientes a los cánones posteriores al último, cuyo débito fiscal se incremente.

Los incrementos de los débitos fiscales corresponderán ser facturados en forma discriminada y se computarán para la determinación del impuesto, en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuera anterior. A los fines de determinar el débito fiscal correspondiente a los cánones posteriores al último, en el que se efectuó el incremento autorizado contractualmente, se restará del que resulte de aplicar la tasa del gravamen, sobre la base imponible correspondiente a cada uno de ellos, el monto que se obtenga de dividir la sumatoria de los incrementos practicados, por el número de períodos a los que afecten los cánones; cuyo débito fiscal corresponda deducirse. Se deberá facturar, en forma discriminada, la disminución liquidada.

Cuando se haya hecho uso de la mencionada opción, los responsables inscriptos tomadores de los bienes, determinarán su crédito fiscal considerando el gravamen incrementado o disminuido, según corresponda que se le hubiera facturado.

⁵⁴ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 13.*



En el mismo supuesto, cuando el tomador sea un responsable no inscripto y el contribuyente revista la calidad de inscripto, éste último se hará cargo del impuesto. Es decir, el dador calculará el gravamen correspondiente al primero, en función del impuesto incrementado o reducido que facture.

Con respecto a este tema Malumian, Diplotti y Gutiérrez concluyen:

“Esta opción permite evitar o disminuir el perjuicio financiero al dador que se produciría si se inmovilizará un crédito fiscal en cabeza del mismo que no pudiera ser absorbido rápidamente por su operatoria habitual. Esta norma es de importancia para aquellas sociedades de leasing que deban adquirir bienes muebles para luego darlos en leasing, pues la misma no deberá esperar a compensar sus créditos fiscales con futuros débitos fiscales a devengarse durante el transcurso del contrato.”(MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO⁵⁵)

Con el objetivo de alcanzar una íntegra comprensión del tema, se ejemplificarán las nociones desarrollados en un caso práctico.

*Planteo de la situación

Se da en leasing una maquinaria industrial, bajo las siguientes condiciones:

- Cantidad de cánones del contrato 40
- Valor del canon \$1.000
- IVA sobre cada canon \$210
- Pago de los cánones vencidos, último día de cada mes
- Incremento del débito fiscal: las partes optaron por hacerlo en los primeros 10 cánones del contrato

⁵⁵ MALUMIAN NICOLAS, DIPLOTTI ADRIAN, GUTIERREZ PABLO Op. Cit. página 143.



*Solución del caso

Importe de débito fiscal a ser computado de forma anticipada, correspondiente a los cánones 11 a 40.

$$30 \text{ cánones} \times \$210 = \$6.300$$

Este importe debe distribuirse uniformemente entre los cánones 1 a 10, es decir:

$$\$6.300 / 10 = \$630.$$

Importes a ser facturados en la operación

Cánones 1 a 10

Base imponible de cada canon	\$1.000
IVA (21%)	\$210
IVA artículo 13, decreto 1.038/00	\$630
Total	\$1.840

Cánones 11 a 40

Base imponible de cada canon	\$1.000
IVA (21%)	\$210
IVA artículo 13, decreto 1.038/00	(\$210)
Total	\$1.000

2.4 Exención de intereses

El artículo 14 del decreto 1.038/00 establece que:

“Artículo 14 - La exención de intereses prevista en el apartado 8., del punto 16), del inciso h), del artículo 7º, de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones y sus normas complementarias contenidas en el artículo 36 de la Reglamentación del tributo aprobada por el artículo 1º del Decreto Nº 692 de fecha 11 de junio de 1998 y sus



modificaciones, resulta comprensiva de los intereses establecidos en los contratos de leasing regidos por la ley N° 25.248.” (DECRETO 1.038/2.000⁵⁶)

La exención sobre los intereses correspondientes a préstamos para compra, construcción o mejoras de viviendas destinadas a casa habitación, además comprenderá a los intereses establecidos en los contratos de leasing regidos por la ley 25248. Se entiende que esta exención fue establecida teniendo en cuenta los contratos de leasing asimilados a operaciones de compraventa financiada. Pues en el caso de que la operación se asimile a operaciones de financiación o locación, se aplicaría la exención establecida por el artículo 7 inciso 22 , de la respectiva ley de IVA.

2.5 Régimen de financiamiento del impuesto al valor agregado

El decreto dedica 10 artículos, los cuales van desde el artículo 16 al 25, para regular un régimen especial de financiamiento del IVA. Los mismos son:

“Artículo 16 - En uso de las facultades conferidas por el artículo 25 de la Ley N° 25.248, extiéndase con carácter opcional el Régimen de Financiamiento del Impuesto al Valor Agregado previsto en la Ley N° 24.402, para el pago del referido impuesto, en aquellos casos que grave la compra o importación definitiva de bienes muebles destinados a operaciones de leasing, el que deberá ajustarse a las disposiciones del presente decreto.” (DECRETO 1.038/2.000⁵⁷)

“Artículo 17 - Son beneficiarios de este régimen las sociedades que tengan por objeto principal la celebración de estos contratos, comprendidas en el artículo 1° del presente decreto, respecto de la adquisición o importación definitiva de bienes que tengan por destino su locación con opción a compra, conforme las disposiciones de la Ley N° 25.248.” (DECRETO 1.038/2.000⁵⁸)

“Artículo 18 - El presente régimen se implementará a través de una línea de créditos, que las entidades financieras regidas por la Ley N° 21.526 podrán otorgar a los sujetos que resulten beneficiarios del mismo, para el pago del

⁵⁶ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 14.*

⁵⁷ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 16.*

⁵⁸ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 17.*



impuesto al valor agregado correspondiente a la adquisición o importación definitiva de bienes destinados a operaciones de leasing.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁵⁹)

“Artículo 19 - El ESTADO NACIONAL compensará a las entidades financieras por los créditos previstos precedentemente, con una retribución que no podrá superar el equivalente al DOCE POR CIENTO (12%) de la tasa efectiva anual aplicable sobre los mismos.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁶⁰)

“Artículo 20 - La retribución a la que se refiere el artículo anterior se efectivizará permitiendo que las entidades financieras que adhieran al régimen, computen como pago a cuenta en sus liquidaciones del impuesto al valor agregado, el importe de la retribución que mensualmente corresponda por los créditos otorgados.

Conforme lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 6º de la Ley Nº 24.402, la retribución aludida estará exenta del impuesto al valor agregado y no originará el prorrateo del crédito fiscal previsto en el artículo 13 de la ley del tributo, según su texto ordenado en 1997 y sus modificaciones.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁶¹)

“Artículo 21 - Los créditos amparados por el presente régimen deberán cancelarse en el momento de ejercerse la opción de compra o producirse cualquier forma de cancelación del contrato de leasing.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la Autoridad de Aplicación podrá fijar plazos de cancelación inferiores.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁶²)

“Artículo 22 - Las entidades financieras podrán exigir a los beneficiarios de los créditos la constitución de las garantías que estimen procedentes.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁶³)

“Artículo 23 - El incumplimiento de las condiciones dispuestas en el presente decreto o el cambio de destino de los referidos bienes hará decaer la

⁵⁹ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 18.*

⁶⁰ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 19.*

⁶¹ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 20.*

⁶² DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 21.*

⁶³ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 22.*



franquicia otorgada, en cuyo caso los beneficiarios deberán reintegrar al Fisco los intereses que éste hubiera tomado a su cargo, en la forma y condiciones que al respecto establezca la Autoridad de Aplicación la que podrá asimismo aplicar una sanción graduable entre el CINCUENTA POR CIENTO (50%) y el CIENTO POR CIENTO (100%) de dichos intereses.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁶⁴)

“Artículo 24 - En ningún caso corresponderá el acogimiento al presente régimen, por las compras o importaciones definitivas de bienes por los que se hubiera computado el respectivo crédito fiscal conforme con las disposiciones de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones. Ante cualquier solicitud en tal sentido resultarán de aplicación todas las sanciones y exclusiones previstas en el presente régimen, sin defecto de las restantes que pudieron corresponder en virtud de normas legales o reglamentarias aplicables al caso.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁶⁵)

“Artículo 25 - La Autoridad de Aplicación del presente régimen será la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS, entidad autárquico en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA, quedando facultada para determinar en cada caso sus alcances y para dictar las disposiciones pertinentes.” (DECRETO 1.038/2.000 ⁶⁶)

A través del artículo 16 del decreto se extiende, con carácter opcional, el régimen de financiamiento del impuesto al valor agregado previsto en la ley 24.402, con el objeto de posibilitar el financiamiento del pago del IVA que grave, según lo menciona el artículo 17, la compra o importación definitiva de bienes, que tengan por destino su locación con opción a compra.

Son beneficiarios las sociedades que tengan por objeto principal la celebración de contratos comprendidos en la ley de leasing, excepto operaciones de lease back. Han quedado excluido, como principales dadores, los fideicomisos financieros y las entidades financieras.

⁶⁴ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 23.*

⁶⁵ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 24.*

⁶⁶ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 25.*



Esta posibilidad de financiación responde al problema que se les presenta a las empresas de leasing con la acumulación de créditos fiscales. Debido a que éstas pagan el total del impuesto al valor agregado al momento de la compra del bien, generando un crédito fiscal sobre el total de la compra; mientras que el débito fiscal vinculado a la entrega de los bienes nace a lo largo del plazo del contrato. Este defasaje provoca un mayor costo financiero, que debe ser soportado por los dadores.

Es pertinente mencionar que, si bien, el decreto da la posibilidad del cómputo adelantado del débito fiscal, este régimen se muestra más beneficioso para las empresas de leasing.

Según el artículo 18, el mismo se implementará a través de una línea de crédito, que las entidades financieras regidas por la ley 21.526 podrán otorgar a los sujetos que resulten beneficiarios. Quedará a cargo del Estado Nacional, el pago de los intereses de dicho crédito, hasta una tasa máxima estipulada en un 12% anual.

Esta retribución se efectivizará permitiendo que las entidades financieras computen, como pago a cuenta en sus declaraciones de IVA, el monto de la retribución que mensualmente corresponda, según los créditos otorgados.

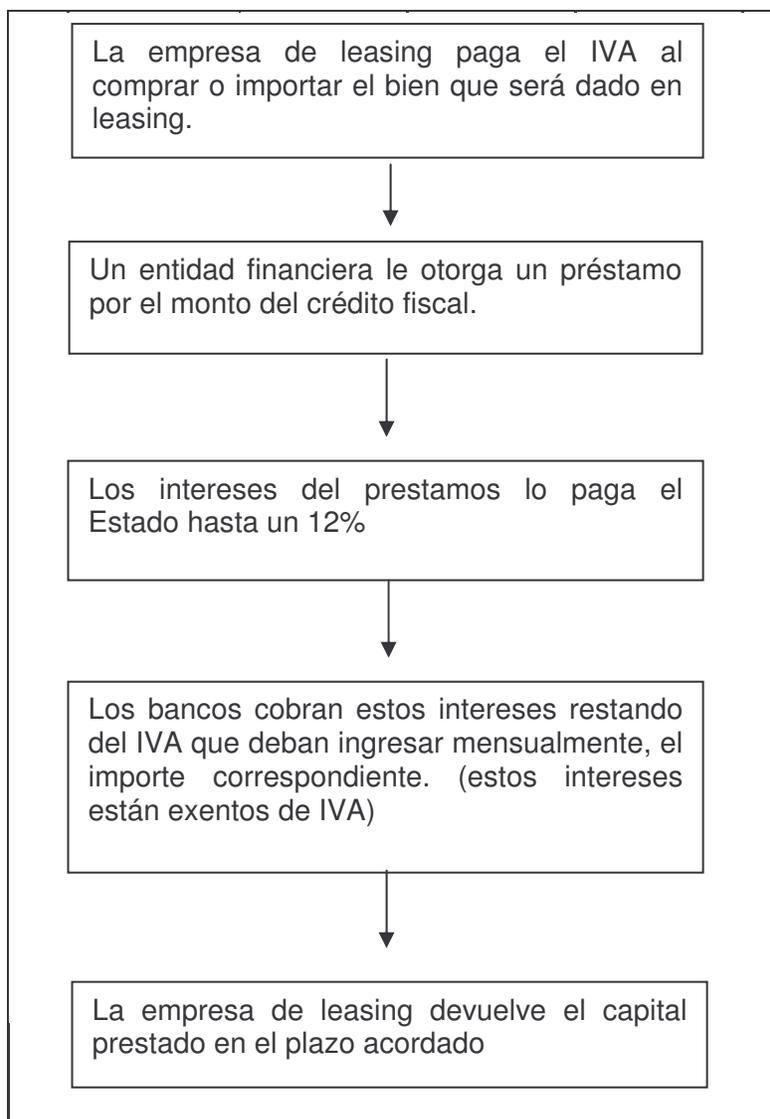
Los créditos deberán ser cancelados al momento de ejercerse la opción de compra, o producirse la cancelación del contrato. No obstante, la Administración Federal de Ingresos Públicos podrá fijar plazos menores.

Para asegurarse el reintegro de los fondos, las entidades financieras podrán exigir a los beneficiarios de los préstamos, la constitución de las garantías que estimen convenientes.

Cuando no se cumpla con las condiciones mencionadas anteriormente o se cambie el destino de los bienes que los dadores adquieren para someterlos a contratos de leasing, provocará que decaiga la franquicia otorgada. Como consecuencia, el beneficiario deberá reintegrar al fisco los intereses que éste hubiera tomado a su cargo, asimismo será pasible de una sanción graduable entre el 50% y el 100% de dichos intereses.

Cabe señalar que el artículo 24 del decreto establece que no corresponde el acogimiento a este régimen, cuando los créditos fiscales en cuestión son compensados con débitos fiscales, generados por la sociedad de leasing.

A modo de cierre del tema, se presenta un cuadro describiendo el funcionamiento de la operatoria:





3. Operaciones de lease back

El artículo 26 del decreto regula el tratamiento impositivo a dispensarle a las operaciones de lease back con respecto al impuesto a las ganancias y al impuesto al valor agregado, el mismo menciona:

“Artículo 26 - Los contratos leasing celebrados conforme las disposiciones de la Ley N° 25.248, que habiendo adoptado la modalidad en la elección del bien prevista en el inciso e) del artículo 5° de la referida norma tengan por objeto la locación con opción a compra de bienes adquiridos por el dador al tomador en virtud del mismo contrato o con anterioridad al mismo, se asimilarán a los fines fiscales a operaciones financieras y tendrán el siguiente tratamiento tributario:

a) A los fines del Impuesto a las Ganancias, ley según texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, a los dadores les serán de aplicación las disposiciones de los artículos 2° y 3° del presente decreto, cualquiera fuere la duración del contrato.

Por su parte, los tomadores que afecten el bien a la producción de ganancias gravadas, computarán como deducción el importe que surja de restarle a la suma de los cánones más el precio establecido para el ejercicio de la opción de compra, el valor por el cual se hubiere realizado la transferencia del bien al dador, en la proporción que corresponda imputar a cada período fiscal, de acuerdo al vencimiento de los referidos cánones y del ejercicio de la opción de compra.

Asimismo, los tomadores deberán imputar el resultado proveniente de la enajenación realizada al dador, al período fiscal en que hagan ejercicio de la opción de compra. Si dicho resultado constituyera una ganancia, la misma podrá ser afectada al costo del bien readquirido, el que estará conformado por el precio efectivamente pagado más el importe correspondiente a la diferencia no deducida de los cánones devengados hasta el momento en que dicha opción se ejerza, en cuyo caso, a efectos de las amortizaciones que pudieran corresponder o de la determinación del resultado en caso de una nueva enajenación del bien, deberán considerar dicho costo, disminuido en el importe de la ganancia que



hubieran afectado al mismo y de las amortizaciones deducidas durante el período de locación.

En caso de no ejercerse la opción de compra, tal hecho generará para el dador la obligación de computar en la determinación del impuesto del período de extinción del contrato, el ingreso correspondiente a la suma de la parte de los cánones devengados en el período de vigencia del mismo considerada oportunamente recuperación del capital y la deducción de las amortizaciones previstas en los artículos 81, inciso f), 83 u 84, según corresponda, de la ley del tributo.

La situación prevista en el párrafo anterior generará para el tomador, la obligación de considerar en la determinación del impuesto del mismo período fiscal, la deducción de la parte de los cánones no deducida durante la vigencia del contrato, el resultado proveniente de la enajenación realizada en su momento al dador y el recupero de las amortizaciones oportunamente deducidas.

b) A los fines del Impuesto al Valor Agregado, ley según texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, la base imponible correspondiente al dador prevista en el artículo 10 de la ley del tributo estará dada por el importe resultante de la diferencia entre el valor de los cánones y la recuperación del capital aplicado contenido en los mismos, determinado de acuerdo a lo establecido en el artículo 2º del presente decreto. En este caso el perfeccionamiento del hecho imponible

establecido en el punto 7., del inciso b) del artículo 5º de la citada ley del impuesto, se configurará en el momento en que se produzca el vencimiento del plazo fijado para el pago de los cánones o en el de su percepción total o parcial, el que fuere anterior, siendo de aplicación a los efectos de la determinación del débito fiscal, las disposiciones del artículo 11 de la referida norma legal.

Por su parte el tomador podrá computar como crédito fiscal el impuesto determinado de acuerdo al procedimiento indicado en el párrafo anterior en tanto el mismo le haya sido facturado por el dador en la forma y condiciones que al



respecto establezca la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS, entidad autárquico en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA. Por su parte el tomador podrá computar como crédito fiscal el impuesto determinado de acuerdo al procedimiento indicado en el párrafo anterior en tanto el mismo le haya sido facturado por el dador en la forma y condiciones que al respecto establezca la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS, entidad autárquico en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA. Idéntico tratamiento será de aplicación respecto del precio fijado para la opción de compra, en el caso en que la misma se ejerza.

Las transferencias de bienes del tomador al dador, realizadas en virtud del mismo contrato de leasing o con anterioridad al mismo y las originadas como consecuencia del ejercicio de la opción de compra, no generarán, salvo en el caso contemplado en el párrafo siguiente, los hechos imponible previstos en la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, circunstancia ésta que deberá constar en el respectivo contrato y ser comunicada a la citada ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS.

En el caso de no ejercerse la opción de compra, tal hecho generará para el dador en la determinación del gravamen del período de extinción del contrato, la obligación de computar como débito fiscal el impuesto correspondiente a la suma de la parte de los cánones devengados en el período de vigencia del mismo considerada oportunamente recuperación de capital, cuando la locación de los bienes objeto del contrato estuviera alcanzada por el tributo y en todos los casos el derecho a computar el crédito fiscal que hubiera correspondido considerar en oportunidad de haberse efectuado la adquisición al tomador, el que deberá documentarse en la forma y condiciones que al respecto establezca la referida ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS.

La situación prevista en el párrafo anterior generará para el tomador, en la determinación del gravamen del mismo período fiscal, la obligación de computar como débito fiscal el impuesto que hubiera correspondido considerar en oportunidad de haberse efectuado la venta al dador, cuando dicha transferencia



se encontrara alcanzada por el tributo y el derecho a computar como crédito fiscal el impuesto correspondiente a la parte de los cánones considerada oportunamente por el dador como recupero de capital, cuando la locación de los bienes objeto del contrato estuviera alcanzada por el tributo, el que deberá documentarse en la forma y condiciones que establezca el Organismo indicado en el párrafo anterior.

Por su parte, cuando el bien objeto del contrato sea un inmueble, la adición al débito fiscal dispuesta en el tercer párrafo del artículo 11 de la ley del gravamen, que le hubiera correspondido realizar al tomador al momento de la transferencia del bien al dador, sólo procederá cuando habiéndose efectuado la operación dentro del plazo fijado en la referida norma legal, no se ejerza la opción de compra contenida en el contrato, en cuyo caso la liquidación prevista deberá practicarse en el período fiscal correspondiente a su finalización.”
(DECRETO 1.038/2.000 ⁶⁷)

El Sale & Lease Back consiste en la venta de un bien que posteriormente es dado en leasing por parte del comprador a su antiguo dueño. Es decir que el vendedor - el tomador del bien y el dador - comprador son los mismos sujetos. El decreto 1.038/00 en su artículo 26 menciona que el tipo de contrato que tenga por objeto la locación con opción a compra de bienes adquiridos por el dador al tomador en virtud del mismo contrato o con anterioridad al mismo, a los fines impositivos, se asimilaran en todos los casos a operaciones financieras.

3.1 Impuesto a las ganancias

El inciso a) del artículo 26, regula íntegramente las implicancias fiscales del contrato de Sale & Lease back o venta seguida de arrendamiento, frente al impuesto a las ganancias. Antes de comenzar a analizar el tratamiento que le deben dar a estos contratos tomadores y dadores, es preciso mencionar que la

⁶⁷ DECRETO 1.038 (2000) Op. Cit. *Artículo 26.*



norma señala que estos contratos se asimilan a operaciones financieras, cualquiera sea la duración del contrato.

3.1.a Tratamiento para el dador

A los fines de determinar el impuesto a las ganancias, a los dadores le serán de aplicación las mismas disposiciones que se le apliquen a los sujetos que tienen la calidad de dadores, en los contratos asimilados a operaciones financieras, ya analizadas en la sección 1.1.a del presente trabajo final de graduación.

3.1.b Tratamiento para el tomador

Con relación a la deducción de los pagos de los cánones, los tomadores que afecten el bien a la producción de una actividad gravada, les corresponderá computar como deducción el importe que surja de restarle, a la suma de los cánones más la opción de compra, el importe por el cual se realizó la transferencia del bien al dador, en la proporción que corresponda imputar a cada período fiscal, de acuerdo al vencimiento de los respectivos cánones y del ejercicio de la opción de compra.

Como se puede observar, a diferencia del leasing asimilado a una operación financiera, solo se admite al tomador deducir el costo financiero y no el total pagado.

En lo atinente al resultado proveniente de la venta inicial al dador, el decreto menciona que debe imputarse en el período fiscal en que se ejerza la opción de compra. Esta disposición tiene como finalidad, evitar el uso de este tipo de contratos en aquellas situaciones en donde existan quebrantos por prescribir, susceptibles de ser compensados con la ganancia proveniente de la transferencia del bien al dador.

En el caso que el resultado de la venta sea una ganancia, el tomador tiene la posibilidad de afectar, la misma, al costo del bien readquirido. El que se conformará por:

- El precio pagado por la recompra del bien
- Diferencia no deducida de los cánones devengados
- Ganancia afectada al costo del bien (si se opta por esta opción)
- Amortizaciones deducidas durante el período de locación

En caso de que no se ejerza la opción de compra, el tomador deberá incluir en su declaración jurada correspondiente al período en que se extinga el contrato:

- Resultado de la transferencia por la venta inicial
- Recupero de las amortizaciones computadas en el lapso del contrato
- Proporción de los cánones no deducida durante la vigencia del contrato

A los efectos de obtener una mejor comprensión del tema, se aplicaran los conceptos anteriormente analizados, en un caso práctico.

*Planteo de la situación

Se realiza una operación de sale & lease back bajo las siguientes condiciones:

- Bien: maquinaria industrial
- Duración del contrato: 3 años
- Precio de transferencia del bien al dador: \$200.000
- Costo de adquisición del bien para el tomador: \$170.000 (01/01/2003)
- Precio de opción:\$150.000
- Cánones mensuales: 36 cánones de \$2.000 (más IVA)
- Capital contenido en la opción de compra: \$130.000 (76% del costo de adquisición)
- Fecha de celebración del contrato: 01/01/2006



*Solución del caso

A) Tratamiento para el dador

Determinación de la ganancia del período fiscal 2006

$$\begin{aligned} \text{Recupero del capital aplicado} &= (\$200.000 - (\$200.000 \times 76\%)) / (3 \times 12) \\ &= \$1.333,33 \end{aligned}$$

$$\text{Ganancia bruta} = (\$2.000 \times 12) - (\$1.333,33 \times 12) = \$8.000$$

B) Tratamiento para el tomador

Determinación del resultado por la transferencia del inmueble

Precio de transferencia al dador – Valor residual impositivo

$$\$200.000 - (\$170.000 - (\$170.000 \times 30\%)) = \$81.000$$

La ganancia por la transferencia, debe ser imputada al período del ejercicio de la opción de compra o puede imputarse al costo del bien readquirido.

Deducción correspondiente al componente financiero contenido en los cánones del período 2006

Suma de cánones ($\$2.000 \times 36$)	\$72.000
Precio de la opción de compra	\$150.000
Valor de transferencia al dador	(\$200.000)
Importe total a deducir	\$22.000

$$\text{Importe a deducir por canon: } \$22.000/36 = \$611,11$$

$$\text{Cánones devengados en el período 2006} = \$7.333,33$$



Deducción correspondiente a la amortización del bien

$$\$170.000 \times 10\% = \%17.000$$

3.2 Impuesto al valor agregado

El inciso b) del artículo 26, regula completamente las implicaciones impositivas del contrato de Sale & Lease back, frente al impuesto al valor agregado. Partiendo de la premisa que estas operaciones son asimiladas a operaciones financieras el decreto establece que los pagos de los cánones se encuentran alcanzados por el IVA, aún en caso de que se trate de una operación con un inmueble.

La base imponible para el dador estará compuesta por el importe resultante de la diferencia entre el valor de los cánones y la recuperación del capital aplicado.

Con relación al nacimiento del hecho imponible éste se considera configurado en el momento en que se produzca el vencimiento del plazo, para el pago del canon o en el de su percepción total o parcial el anterior. Por su parte el tomador podrá computar como crédito fiscal, el impuesto determinado por el dador, en tanto y en cuanto, éste halla sido facturado.

Por otro lado, el decreto establece que las transferencias del tomador al dador realizadas ya sean, en el mismo contrato de leasing, en un contrato anterior al de leasing o las originadas como consecuencia del ejercicio de la opción de compra, no generan hechos imposables para la ley de IVA; a excepción del caso en donde no se ejerciera la opción de compra. Lo que ha buscado esta disposición, es evitar la compensación de créditos fiscales acumulados con el débito fiscal proveniente de la venta del bien.

En el caso que no se ejerza la opción de compra, el dador deberá computar en la declaración jurada correspondiente al período de extinción del contrato, en el caso de que la locación del bien objeto del contrato este alcanzada por el tributo, el débito fiscal correspondiente a la suma de la parte de



los cánones devengados, considera oportunamente como recuperación de capital. Además el dador deberá computar el crédito fiscal que hubiera correspondido considerar, en oportunidad de haberse efectuado la adquisición al tomador.

Por su parte la situación prevista en el párrafo anterior generará para el tomador, la obligación de computar el débito generado por la venta del bien y el derecho a computar el crédito fiscal correspondiente a la parte de los cánones, consideradas oportunamente por el dador como recupero de capital.

Por último cabe destacar que el decreto establece, cuando el objeto del contrato sea un inmueble, la obligación para el tomador de incrementar en el período fiscal correspondiente a la finalización del contrato, el débito fiscal por el monto oportunamente computado como crédito; cuando habiéndose efectuado la operación dentro del plazo de 10 años, no se ejerza la opción de compra contenida en el contrato,

A continuación se aplicarán los conceptos analizados, al caso práctico utilizado para explicar el tratamiento del impuesto a las ganancias en el contrato de sale & lease back

*Solución del caso

Determinación de la base imponible del canon

$$\text{Canon} - \text{Capital recuperado} = \$2.000 - \$1.333,33 = \$666,67$$

$$\text{IVA contenido en cada canon} = \$666,67 \times 21\% = \$140$$

Si no se ejerciera la opción de compra contenida en el contrato, los cálculos a realizar son los siguientes:

Dador

$$\text{Débito a computar: } \$1.333,33 \times (3 \times 12) \times 21\% = \$10.079,97$$

$$\text{Crédito a computar correspondiente a la adquisición del bien al tomador} = \$200.000 \times 21\% = \$42.000$$



Tomador

Crédito a computar: $\$1.333,33 \times (3 \times 12) \times 21\% = \$10.079,97$

Débito a computar correspondiente a la enajenación del bien al dador =
 $\$200.000 \times 21\% = \42.000



CONCLUSIÓN

El análisis del contrato de leasing en la República Argentina, con el propósito de brindar una orientación contable e impositiva a los usuarios del mismo, fue posible llevarlo a cabo a lo largo del presente trabajo en el tiempo y forma estipulados. Tomando en cuenta el desarrollo teórico realizado, como así también situaciones prácticas que sirvieron de ejemplo y retomando el objetivo primordial nombrado que lo guió, es posible arribar a diversas reflexiones.

Se recalcan las ventajas que este tipo de figura jurídica ofrece a sus usuarios; acentuando la posibilidad que les brinda de acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, permitiendo adquirirlos sin acudir necesariamente a la compraventa. Esto es factible porque mediante la figura de leasing el dador conviene transferir al tomador, la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon, confiriéndole una opción de compra por un precio.

Introduciéndonos en uno de los objetivos específicos planteados al inicio de este recorrido, en relación a la descripción de lineamientos orientadores en cuanto al tratamiento contable a dispensar a esta figura; que permita una adecuada comprensión de los pronunciamientos de la normativa contable. (RT 18, sección 4). Es posible advertir que existen reglas contables para el reconocimiento, medición y exposición de diversos tipos de arrendamientos (financieros y operativos).

De lo antes dicho se destaca como regla principal para su tratamiento contable, que la norma sigue el denominado enfoque de los beneficios y riesgos. Siendo éste, el que permite caracterizar un arrendamiento como financiero u operativo; no obstante es de destacar que dicha distinción debe basarse más en la sustancia de la transacción, que en la forma del contrato. A su vez la resolución técnica 18 determina distintas normas a aplicar, según la calidad de las partes, arrendador o arrendatario.



Siguiendo el enfoque de los beneficios y riesgos mencionado anteriormente, el arrendamiento financiero debe ser contabilizado como una compraventa financiada, cuando el arrendatario asume las principales ventajas y los principales riesgos inherentes a la propiedad del bien arrendado.

Según el enfoque citado, pero en este caso aplicado al leasing operativo, se debe contabilizar como un alquiler común. Es decir que las cuotas convenidas que correspondan pagarse por el uso de un bien, deben imputarse a los períodos en que se generen las correspondientes obligaciones.

De lo antes dicho se concluye, que la medición de los arrendamientos queda condicionada esencialmente a dos variables. Entre ellas, el tipo de arrendamiento, ya sea operativo o financiero y la calidad de la parte (arrendatario o arrendador); en consecuencia a ello se aplican normas específicas para cada combinación de variables.

Así también, con respecto a la presentación de la información contable de contratos de leasing, se recalcan dos puntos a tener en cuenta. En primer lugar, existen requisitos generales compartidos por los diferentes tipos de arrendamientos; por otra parte constan de distinciones particulares para cada uno de ellos.

Siguiendo el lineamiento general de este trabajo final de graduación, se retoma el propósito de explicar de manera detallada la normativa fiscal que recae sobre esta figura; desde el decreto 1038/2000. En base a lo mismo se sostiene que el decreto solamente regula el tratamiento impositivo a dispensar a los contratos de leasing, en relación con el impuesto a las ganancias y con el impuesto al valor agregado.

Es preciso destacar que el decreto hace una distinción entre operaciones de leasing y operaciones de sale & lease back, consecuentemente les dispensa un tratamiento impositivo diferenciado. Esto se debe a que las operaciones de venta, seguidas de arrendamiento (sale & lease back) constituyen una compleja operación financiera y no una operación de venta, locación y posterior compraventa. Es por ello que el decreto las asimila a una operación de préstamo con garantía, principalmente debido a que el tomador



puede continuar amortizando el bien transferido al dador, durante el período de locación.

En relación al impuesto a las ganancias, los contratos de leasing, se asimilan a operaciones financieras de locación o de compraventa, en función de: el dador, el plazo de duración de los mismos, el precio fijado para ejercer la opción de compra y otros requisitos expresamente establecidos.

Frente al impuesto al valor agregado, la operación se considera como de locación. Cuando el locatario ejercite la opción de compra, se tratará en dicho momento como una compraventa. Para ésto último deberá tenerse en cuenta la naturaleza del bien que se entrega en leasing, a efectos de definir su inclusión o no, en el objeto del impuesto.

Por otro lado, el decreto deja excluido el tratamiento a seguir con respecto al impuesto a la ganancia mínima presunta, que en este tipo de operaciones podría involucrar importes significativos.

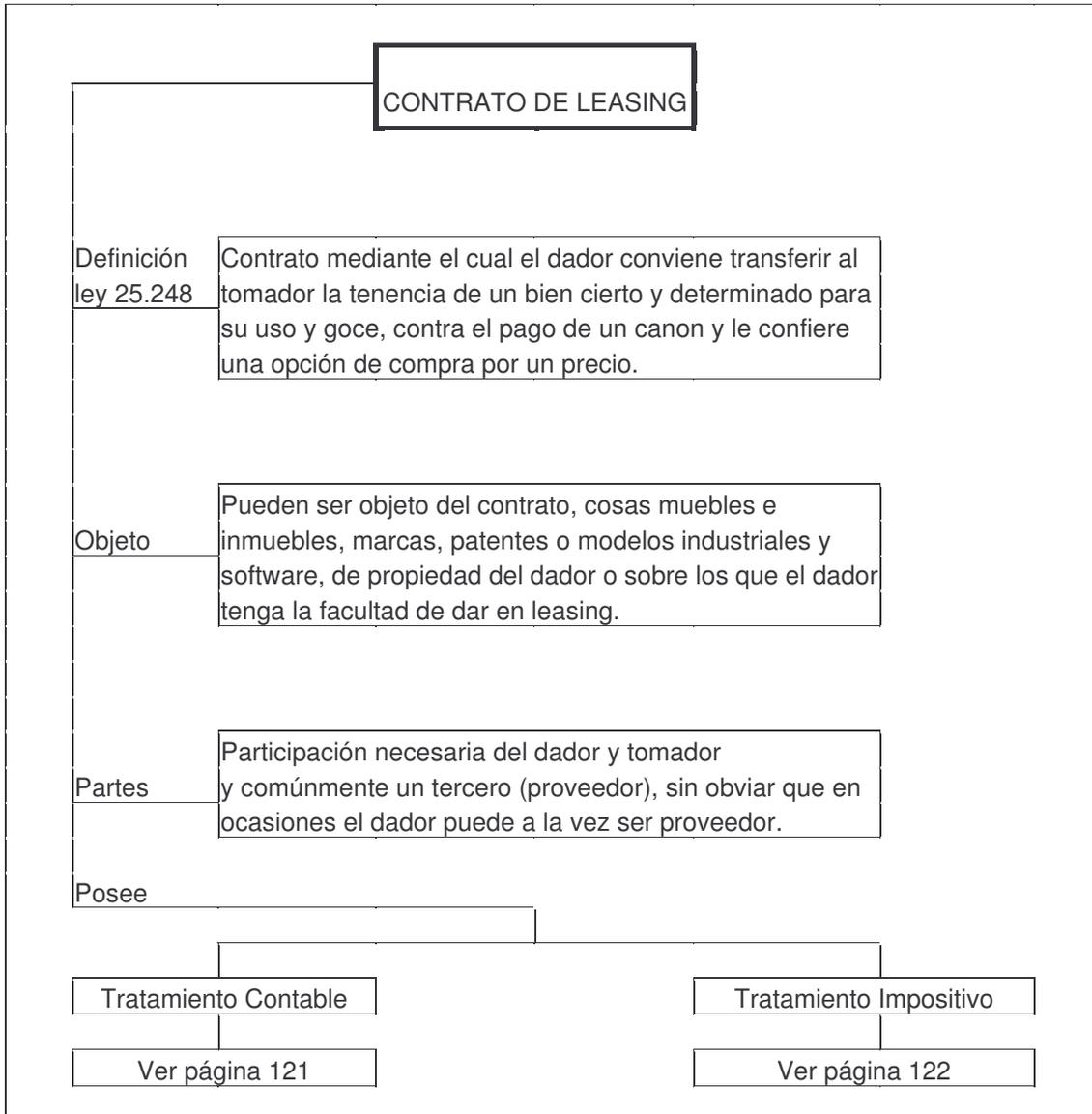
En lo que respecta a operaciones de leasing celebradas con sujetos del exterior (cross border leasing), el decreto no reglamenta el tratamiento a dispensar a este tipo de operaciones; por lo que es necesario recurrir a instrucciones y decretos de AFIP. Desde allí, determinar cuales son los aspectos fiscales a considerar en relación a la importación del bien y a las implicancias impositivas que se generan para el tomador local.

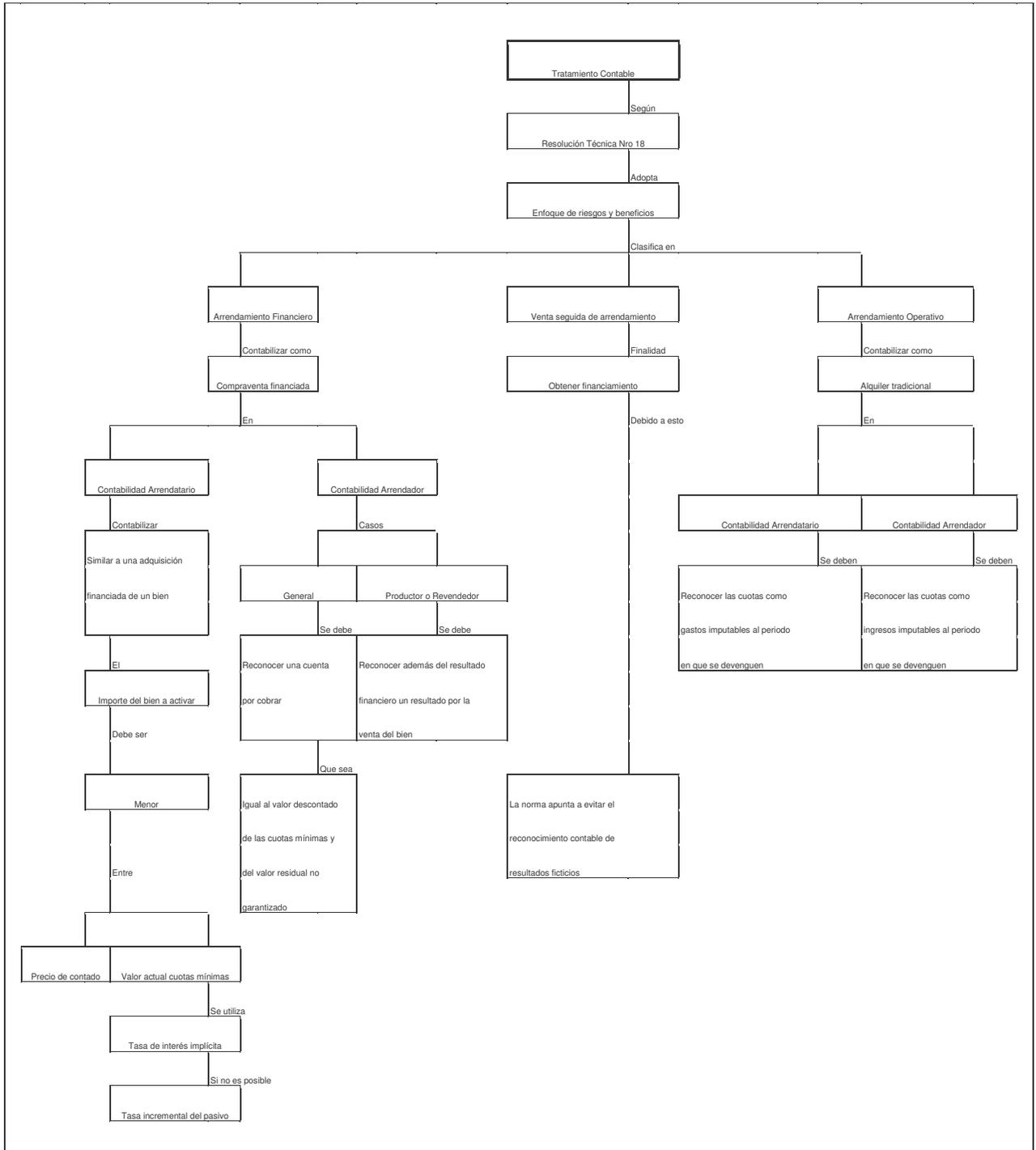
Con relación a lo antes dicho es posible sostener que a lo largo del presente trabajo final de graduación, fue viable el estudio detallado del contrato de leasing, en lo referido a los objetivos planteados. Esto se debió a que la figura jurídica del leasing es una forma de financiación utilizada en la República Argentina, sumado a las diversas variantes con que la ley nos permite celebrar este contrato; haciendo todo esto factible el conocimiento de implicancias contables e impositivas que se derivan de esta figura.

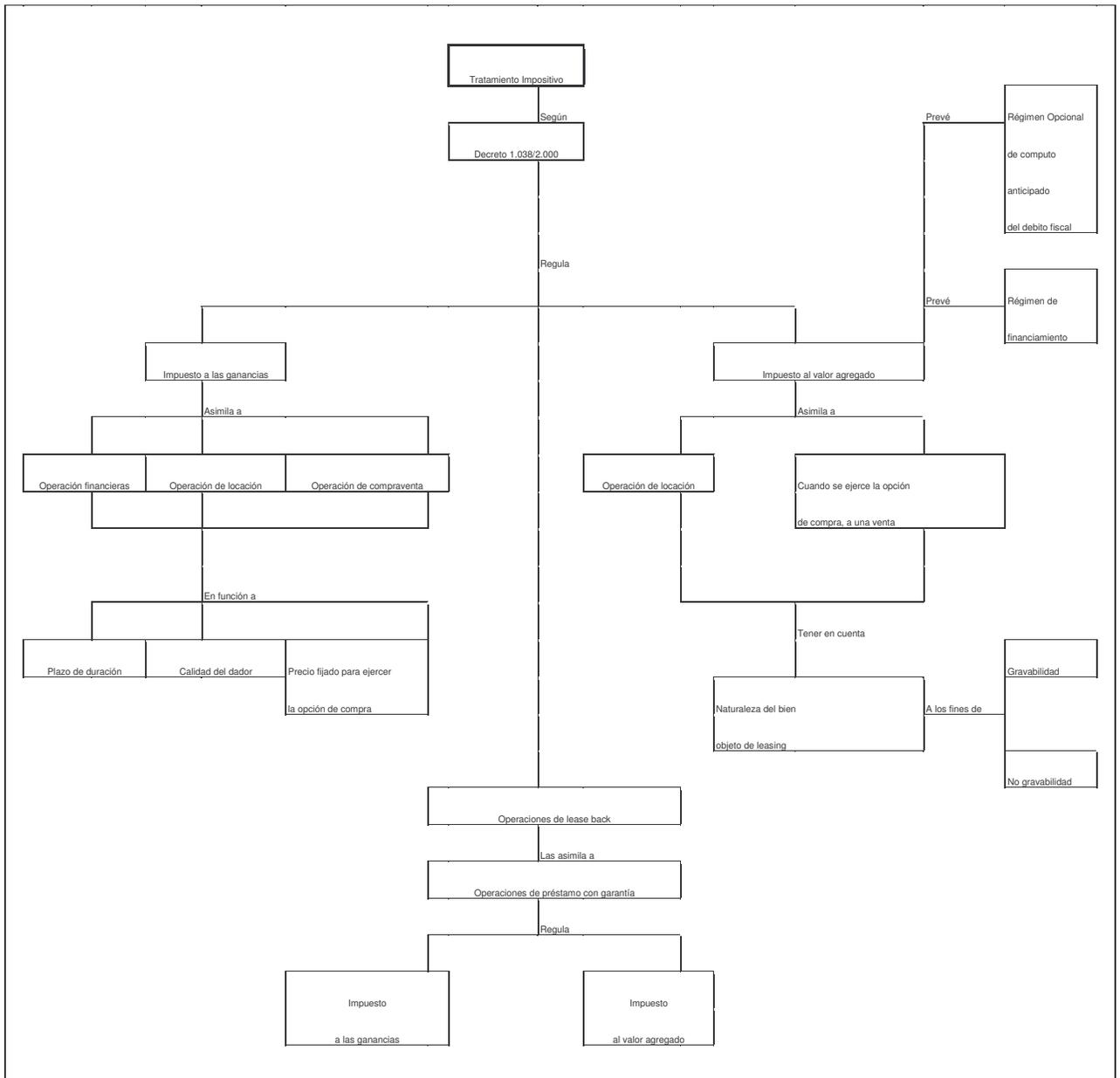


ANEXO

Mapa Conceptual









BIBLIOGRAFÍA

- BARBIER, EDUARDO ANTONIO (2001) *Contratación bancaria, Tomo 1*. Editorial Astrea, Buenos Aires.
- BARBIER, EDUARDO ANTONIO (2001) *Contratación bancaria, Tomo 2*. Editorial Astrea, Buenos Aires.
- BARREIRA DELFINO, EDUARDO (1978) *Leasing: aspectos jurídicos, contables, impositivos y operativos*. Editorial Cangallo, Buenos Aires.
- BIONDI, MARIO (1980) *Manual de Contabilidad, Técnicas de Valuación*. Editorial. Macchi, Buenos Aires.
- DECRETO 1.038 (2000) *Ley N° 25.248. Normas reglamentarias de la citada ley que definen con precisión el correcto y adecuado tratamiento tributario que debe asignarse a los referidos contratos*.
- DECRETO 1.352 (2005) *Adecuación de los porcentajes previstos en el Artículo 2° del Decreto N° 1038/2000, con la finalidad de mantener las ventajas que el Leasing ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas a los efectos de financiar sus inversiones*.
- DECRETO-LEY 15.348/46 Texto ordenado por decreto 897 (1995) *Ley de Prendas*.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD Nr 13 – Financial Accounting Standard Board – Financial Accountant Foundation
- FOWLER NEWTON, ENRIQUE (1996) *Contabilidad Básica, Tomo 1*. Editorial. Macchi, Buenos Aires.
- FOWLER NEWTON, ENRIQUE (1995) *Contabilidad Superior, Tomo 1*. Editorial. Macchi, Buenos Aires.
- FOWLER NEWTON, ENRIQUE (1995) *Contabilidad Superior, Tomo 2*. Editorial Macchi, Buenos Aires.



- FOWLER NEWTON, ENRIQUE (2006) *Normas Contables Profesionales de la FACPCE, el CPCECABA, la CNV y la IGJ*. Editorial La Ley, Buenos Aires.
- HUBER, GERMAN “Contabilización de los Arrendamientos parte I”, Revista *Enfoque*, Abril 2002. Editorial La Ley, Buenos Aires.
- HUBER, GERMAN “Contabilización de los Arrendamientos parte II”, Revista *Enfoque*, Mayo 2002. Editorial La Ley, Buenos Aires.
- LEY NACIONAL 20.628 (1997) *Ley de impuesto a las ganancias*.
- LEY NACIONAL 21.526 (1977) *Ley de entidades financieras*.
- LEY NACIONAL 23.349 (1997) *Ley de impuesto al valor agregado*.
- LEY NACIONAL 24.402 (1994) *Régimen de financiamiento para el pago del impuesto al valor agregado*.
- LEY NACIONAL 24.441 (1994) *Financiamiento de la vivienda y la construcción*.
- LEY NACIONAL 25.248 (2000) *Contrato de Leasing*.
- LORENZETTI, RICARDO LUIS (1999) *Tratado de los Contratos, Tomo 1*. Editorial Rubinzal Culzoni, Buenos Aires.
- LORENZO, ARMANDO / EDELSTEIN, ANDRES / CALCAGNO, GABRIEL (2001) *Aspectos Fiscales del Leasing*. Editorial Errepar, Buenos Aires.
- MALUMIAN NICOLAS / DIPLOTTI ADRIAN / GUTIERREZ PABLO (2000) *Leasing. Análisis Legal, Fiscal y Contable*. Editorial La Ley, Buenos Aires.
- MARTÍN JULIAN ALBERTO (1996) *Securitización, fideicomiso, fondo de inversión, leasing Tratamiento Impositivo*. Editorial Grafica Laf, Buenos Aires.
- MARTÍN, JULIAN ALBERTO, “Leasing, Nueva Situación Tributaria”, *Revista Doctrina Tributaria*, Enero 2001. Editorial Errepar, Buenos Aires.
- MIGLIARDI, FRANCISCO (1983) *Consideraciones sobre el contrato de leasing*, Editorial La Ley, Buenos Aires.
- NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD Nr. 17 (NIC 17) – Traducción realizada por el Instituto Mexicano de Contadores



- REIG, ENRIQUE J. (2001) *Impuesto a las ganancias*. Editorial Macchi, Buenos Aires.
- RESOLUCIONES TÉCNICAS FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS.
- ROMERO, JOSE IGNACIO (1998) *Manual de Derecho Comercial Parte General*. Editorial Depalma, Buenos Aires.
- ROSS, S / WESTERFIELD R / JORDAN S (2001) *Fundamentos de Finanzas Corporativas, Quinta Edición*. Editorial Mc Graw – Hill, México.
- SIRENA, JOSÉ LUIS / FERNÁNDEZ, NÉSTOR (2004) *Leasing (“Contabilidad & Gestión colección practica”) Segunda Edición*. Editorial Errepar, Buenos Aires.
- TAPIA GUSTAVO/ ARIGANELLO CLAUDIO / ALBORNOZ CESAR / TYBUREC DIEGO (2002) *Leasing Análisis Financiero, Aspectos Operativos*. Editorial Errepar, Buenos Aires.
- VILLAR, ESTEBAN P. “*Leasing, Síntesis para ejecutivos*”, Resumen Ejecutivo, Mayo 2005. Deloitte & Co. S.R.L.