

TRATAMIENTO FINANCIERO CONTABLE Y TRIBUTARIO  
DEL LEASING EN CHILE

*Por: Rodrigo Rojas Palma  
Ayudante del Departamento de  
Derecho Económico  
U. de Chile*

- A.- TRATAMIENTO FINANCIERO-CONTABLE DEL LEASING.
1. EL LEASING FRENTE A OTRAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO.
- 1.1. El financiamiento tradicional.

Hasta la aparición del leasing en el campo financiero, como una alternativa nueva de financiamiento, el industrial o comerciante, para la renovación de sus bienes de capital o para la adquisición de nuevas maquinarias, acudía al crédito bancario particular o a las instituciones de crédito y fomento industrial del Estado, como la vía crediticia tradicional para sus adquisiciones.

Los créditos obtenidos por los ductos señalados, eran apenas de mediano plazo y a intereses elevados, nunca un verdadero apoyo de fomento. Este tipo de préstamo bancario de dinero, conlleva una retribución por parte del usuario, que es un porcentaje del capital proporcional a la duración del crédito, lo que constituye el interés.

Generalmente estos créditos se conceden a los clientes de la institución bancaria -especialmente cuentacorrentistas-, con un sólido estado de situación comprobado.

Además, el solicitante debe constituir prenda sobre el bien de capital adquirido -prenda industrial, en muchos casos-, incorporar a su operación un aval suficiente (a lo menos con 3 veces de Activo sobre el valor de adquisición del bien motivo del préstamo), pago de primas de seguros y otras garantías menores en favor del otorgante.

Otra vía de financiamiento para adquirir o renovar bienes de capital, ha sido el empleo de fondos propios del industrial o fabricante. Pero esta modalidad se da, por lo general, en las grandes sociedades industriales o en los más eficientes y antiguos fabricantes, que a través del tiempo han acumulado muy buenas reservas de fondos, como para inmovilizar grandes capitales en inversiones fijas, distrayendo dinero líquido para la correcta operación de la industria.

Particularmente en Chile, en los últimos años, cuando las empresas se han visto abocadas a un nuevo esquema de política económica libremercadista, con una fuerte competencia interna y externa, la industria ha sopesado la necesidad imperiosa de renovar su maquinaria y adquirir nueva tecnología, que le permita mayor eficiencia y productividad. Esto sólo lo ha podido hacer a través de operaciones dentro del mercado financiero nacional y, excepcionalmente, en el mercado de crédito externo, pero todo con un costo operacional y de servicio muy altos.

## 1.2. El financiamiento por leasing.

Como ya se ha dicho, la operación financiera de leasing se realiza por un contrato de alquiler o arriendo, con un período mínimo de vigencia, durante el cual no es cancelable, y que contiene una opción final de compra, renovación o devolución (\*).

Entre los varios principios que informan el financiamiento por leasing, descuella aquel denominado "regla de oro" del sistema: "Pague a medida que gane". Esto equivale a decir que es el propio equipo arrendado quien se vaya autofinanciando, "de manera que con los mayores ingresos derivados de su utilización, cubra el pago de los cánones de arrendamiento estipulados (\*\*).

---

(\*) .- Sergio Alvarez H: Leasing: Nuevos enfoques. Revista Gestión.

(\*\*) .- Raffo Pierluigi: Algunos aspectos técnicos de la evaluación del leasing financiero. Cit. por Alvarez, Rev. cit.

Desde el punto de vista del horizonte de crédito, con el leasing el usuario complementa las líneas de crédito a su disposición con un nuevo y adicional instrumento, sin inmovilizar capital, y no viéndose afectado por la relación deuda capital.

Una ventaja fundamental del leasing financiero, arranca de la apreciación relativa a que ningún bien de capital reditúa beneficio a su propietario por el solo hecho de poseerlo, sino por su utilización y la rentabilidad implícita que éste genera. Por ello, en parte, el industrial prefiere no inmovilizar un capital en un equipo, antes bien que arrendarlo de modo que su utilización produzca la renta para pagar su canon y con factor residual de utilidad marginal.

Como se anotó más arriba, el empresario que requiere una máquina compra el uso del bien, es decir, lo arrienda, mientras que el arrendador -normalmente una "sociedad de leasing"- mantiene la propiedad del mismo. El período de arriendo convenido coincidirá, generalmente, con la vida económica del bien. Por su parte, el monto total de los pagos por concepto de arriendo excederá el precio al que la empresa de leasing adquirió el bien. La adquisición del bien -si esta opción la prefiere el arrendatario al final del contrato- se hará por su valor residual, el que bien puede ser el equivalente a la primera cuota de arriendo mensual o una cantidad mucho menor.

## 2. ASPECTACION FINANCIERA EN LA OPERACION DE LEASING.

La gama de bienes que es posible utilizar a través del leasing -mediante el contrato de arrendamiento con opción-, es muy amplia. Atendidas las características de su operación y su cualidad de ser descontables de impuestos -lo mismo que la depreciación e intereses en el caso de adquisición a base de préstamo-, la alternativa de leasing va dirigida más directamente al área empresarial.

Desde el punto de vista financiero, las partes intervinientes en el contrato de leasing asumen una constelación de derechos y obligaciones, relativamente a si se trata de un contrato simple de arrendamiento o de un contrato más dosificado, siendo éste último aquel en que el arrendatario toma todos los derechos y riesgos tocantes al propietario, con tasas reales de interés y con garantías de valores residuales mínimos.

Sin embargo, cualquiera que sea el caso, la decisión de tomar leasing o bien acogerse a un endeudamiento normal, dependerá del costo que represente cada una de las alternativas. No cabe duda, sin embargo, que la elección será favorable a aquéllas de menor costo.

En los casos señalados, el costo asociado a tales alternativas queda representado por la tasa efectiva de interés pagada por cada uno de los dos financiamientos indicados. En ambas situaciones, la tasa de interés implícita corresponderá a la tasa de descuento que iguale el monto total de los pagos con el valor de compra del bien.

Como generalmente las condiciones de financiamiento por leasing son pactadas en dólares, el costo asociado -medido en términos de interés implícito- no siempre resulta comparable con el costo de un préstamo, especialmente si este último se verifica en moneda nacional. En este caso, los pagos son reajustables por el IPC; luego, el interés real pagado corresponde a la tasa de descuento de los flujos no reajustados. De esta manera, el interés pagado por el usuario resulta bien conocido.

En la situación de un financiamiento por leasing, las cuotas a pagar son, ~~normalmente,~~ cuotas fijas en dólares. Estos flujos llevarán, entonces, asociado un interés nominal sobre dólar. El interés real correspondiente queda, naturalmente, sujeto a dos variables bastante difíciles de predecir; por una parte, la inflación o pérdida de poder adquisitivo asociado al dólar, y, por otra, al tipo de cambio.

De forma que, un contrato estipulado bajo el tipo de cambio vigente, tendrá una tasa real igual a la nominal -obtenida a partir de los flujos- descontada la inflación. Si, por ejemplo, el interés nominal fuera de 35 por ciento y la inflación del dólar alcanzara a un 12 por ciento anual, la tasa real correspondiente ascendería a 20,5%. Esto, bajo el supuesto que se mantuviera el tipo de cambio al nivel actual. En el caso de devaluarse el peso -pagar más pesos por dólar- el interés real aumentará en el mismo porcentaje que la devaluación.

Se puede apreciar, entonces, que la comparación de las tasas asociadas a estas dos opciones de financiamiento, constituye un factor de riesgo. En el caso que el usuario opte por leasing, estaría "jugando" a la mantención de la tasa de cambio vigente y a una alta inflación en la economía ameri

cana; ambos factores le arrojarían una baja tasa de interés real, esto es, un menor costo de su financiamiento. En la medida que esta "jugada" no se dé, significará un mayor costo para el futuro inversionista. Por el contrario, la elección de un financiamiento mediante crédito en moneda nacional, no supone ningún riesgo en el cálculo del costo asociado; como contrapartida, tampoco ofrece la posibilidad de que este costo se vea reducido aprovechando variables externas al crédito mismo; no da la posibilidad de arriesgarse.

### 3. ASPECTACION CONTABLE EN LA OPERACION DE LEASING.

Comúnmente estas operaciones de leasing no se registran específicamente en el balance, ya que los implementos recibidos no figuran en el activo, ni la deuda que se contrae por un lapso irrevocable se registra como una partida del Pasivo. Esto favorece ostensiblemente al usuario, por no aumentar sus inmovilizaciones ni su Pasivo, lo que mejora sus coeficientes financieros que son analizados en la posibilidad de un otorgamiento de créditos.

Desde otro punto de vista, lo anterior puede llevar a errores a terceros, los que sólo después de un exhaustivo estudio de las cuentas de ingresos y egresos, pueden inferir la existencia de este tipo de contrato (\*).

#### 3.1. Aspectos contables relativos al arrendador.

- 3.1.1. Al registrar el contrato por su monto total, debe contabilizarse con cargo a una cuenta por cobrar (Activo) y con abono a un Pasivo transitorio por concepto de ingresos no devengados. Cerrado el ejercicio, debe efectuarse la separación de los activos y pasivos a corto y largo plazo de esta operación.
- 3.1.2. Los arriendos devengados en el ejercicio, deben contabilizarse con abono a resultados. Cuando se perciben arriendos anticipados, éstos deben ir en el rubro "ingresos anticipados".
- 3.1.3. Los arriendos vencidos o impagos del ejercicio, deben registrarse como ingresos devengados (Resulta-

---

(\*).- Véase sobre el particular: Carlos Carmona: ob. cit. página 12.

dos) y deben ir a cuentas por cobrar (Activo).

- 3.1.4. Los gastos de cargo del arrendador -seguros, reparación, mantenimiento, etc.- deben contabilizarse con cargo a gastos. (Resultados).
- 3.1.5. Los costos directos iniciales en que incurra el arrendador, aun aquellos imputables a negociación y consumación de la operación, deberían activarse y amortizarse en el plazo que dure la operación.
- 3.1.6. El bien entregado en leasing debe mantenerse como un bien del Activo Fijo, sujeto a las normas de la corrección monetaria y a las tasas de depreciaciones que le correspondan.
- 3.1.7. Cuando el arrendatario opte por la compra del bien y lo materialice, sólo en ese momento se debe eliminar el bien de los registros contables de la empresa, eliminándolo del Activo Fijo (costo más revalorización) y reversar las depreciaciones acumuladas.
- 3.1.8. El IVA que se recargue al arrendatario por las cuotas del contrato, debe contabilizarse como una deuda con el Fisco (Pasivo).

Obviamente, si las operaciones de leasing son incidentalmente importantes en relación con la estructura financiera y patrimonial de la empresa, habiéndose registrado en la contabilidad en la forma anteriormente señalada, ellas deberán explicarse en un Nota a los Estados financieros, pormenorizándose datos tales como: plazo del contrato, arriendos mínimos pactados (totales y por año), abonos a resultados del ejercicio por arriendos devengados en el mismo.

Ya se ha señalado anteriormente, que su registro contable puede llevar a interpretaciones erróneas sobre la situación financiera y económica de la empresa, lo que no estaría demostrado en los referidos estados financieros.

### 3.2. Aspectos contables relativos al arrendatario.

- 3.2.1. Si se registra el monto total del contrato, éste debe contabilizarse con cargo a una cuenta de Activo Diferido y abono a una cuenta de Pasivo ex-

presada en valores actuales al cierre del ejercicio.

- 3.2.2. Los arriendos devengados correspondientes al ejercicio, deben registrarse como Gastos. Si se paga arriendos anticipados, éstos deben ir al rubro "Gastos Diferidos".
- 3.2.3. Todos los gastos asumidos por el arrendatario, deben llevarse a Gastos (seguros, reparaciones, mantención, etc.)
- 3.2.4. Si el arrendatario opta por la compra del bien y lo materializa, sólo en ese momento lo debe incorporar a su Activo Fijo, por el valor final de adquisición.
- 3.2.5. El IVA que recarguen al arrendatario en las cuotas de arrendamiento, constituye un crédito fiscal y, como tal, debe registrarse contablemente como una cuenta de Activo (\*).

Tal como se explicó con anterioridad en relación con el arrendador, se debe proporcionar información adicional en los Estados Financieros mediante Nota a dichos Informes.

---

(\*).- Se tuvo en vista, sobre el particular, el OFORD. 1358, del 17 de Octubre de 1979, de la Sección Resoluciones de la Dirección Regional Metropolitana del Servicio de Impuestos Internos, absolviendo una consulta sobre Contratos de Leasing.

B.- TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL LEASING.

1. ASPECTOS FINANCIEROS-CONTABLES.

1.1. Breve recapitulación.

El leasing, más que un contrato de arrendamiento con opción final de compra o de nuevo arrendamiento, en general, es una operación financiero-jurídica por la que un empresario conviene la entrega en arrendamiento de maquinarias o equipos por un plazo considerable y una renta que le permite, al cabo del mismo, recuperar su inversión con utilidades. De estos bienes, al momento de celebrar el contrato, aún no es dueño, motivo por el cual procede de inmediato a su adquisición y a poner a disposición del arrendatario el disfrute de ellos.

Los bienes entregados en leasing, son por lo general, equipos industriales, maquinarias, aviones, barcos, computadoras, generadores eléctricos, vehículos industriales, locomotoras y material rodante, contenedores, equipos de telecomunicación, equipos anti-incendios, equipos de contabilidad, equipos de congelación para hoteles, máquinas automáticas para ventas, equipos médicos, incluso automóviles y galpones industriales.

En la mayoría de los países occidentales, este tipo de operaciones está en vigencia sin necesidad de una legislación especial que las autorice. En Estados Unidos de Norteamérica las primeras normas legislativas aparecen cuando su configuración, extensión y aceptación en el mundo de los negocios era plena, al extremo que en 1973 las operaciones leasing representaron el 14% de la inversión total en equipos en dicho país. En Europa se introduce esta operación en la década del 60, siendo Francia el primer país que la regula legalmente en 1966, siguiéndole Bélgica e Inglaterra. En los demás países la operación es aceptada ampliamente y abundan la jurisprudencia y biografía sobre el tema, sin que haya sido considerado indispensable legislar sobre la materia.

En América del Sur, funciona en Brasil, Argentina y Venezuela. Por su parte, la Corporación Andina de Fomento, CAF, ha empleado el leasing para operaciones como la renovación de la flota de aviones de las líneas aéreas, incluidas LAN-CHILE, y LADECO. En Chile se está operando con diversas adquisiciones de bienes de capital, automóviles, barcos y otros, a través de 8 importantes sociedades de leasing.

En nuestro país no se ha dictado ninguna legislación sobre la materia. El Servicio de Impuestos Internos no ha establecido normas generales sobre el tratamiento tributario y contable del leasing, ateniéndose sólo a evacuar informes a solicitud de particulares en casos muy específicos, estudios tributarios que se mencionarán más adelante.

### 1.1.1. Ventajas reales del leasing.

-Desde el punto de vista del arrendatario de los equipos, que tiene necesidad de ellos, la operación puede resultar conveniente si requiere con urgencia tales bienes y considera que su propiedad no es una exigencia para la buena marcha de la empresa. Su elección entre adquisición y arrendamiento se funda, entonces, en criterios económicos y no jurídicos. El leasing puede permitirle la utilización de los equipos sin costo inicial o pie ni movilización de activos.

-Como contrapartida, el arrendatario deberá pagar por el goce y disfrute del equipo una renta más alta de la que podría estimarse normal. Pero como desde el comienzo de la relación con el inversionista, queda estipulada la triple opción final (restituir el bien, o comprarlo, o continuar con el uso), puede resultarle conveniente optar, al término del contrato, por la compra, pagando -en tal caso- un precio bajo estipulado con antelación en el mismo contrato. Tal precio, según la ley francesa de 1966, debe ser convenido en cuenta, al menos en parte, los pagos efectuados a título de rentas de arrendamiento.

-Desde el punto de vista del inversionista, denominado también arrendador o locador financiero, el leasing es bastante ventajoso, ya que compra un bien de capital que puede resistir el embate inflacionario, entregándolo en arrendamiento por una renta conveniente para él, tomando en cuenta que ésta debe cubrir, al cabo del plazo, el precio de compra que pagó, su financiación, los impuestos que le afectan y el beneficio de su actividad.

-Por otra parte, como adquiere la propiedad del equipo, tiene la posibilidad de amortizarlo, disminuyendo así sus utilidades sujetas a impuesto.

Además, goza de todas las ventajas de propietario relacionadas con la garantía del pago de las rentas, y frente a una posible insolvencia o quiebra del arrendatario, tiene la posibilidad de recuperar el bien y no enfrentarse a esa situación de emergencia como un acreedor común.

En fin, en caso de destrucción del equipo, el seguro tomado y pagado por el arrendatario a favor del empresario leasing, permite a éste recuperar el valor del bien.

-Financieramente hablando, cualquier operación que signifique un préstamo, es el acceso al crédito del futuro deudor. En un préstamo bancario normal, hay exigencias de avales y garantías que se remontan hasta, incluso, un 15% del valor del bien. En leasing, en cambio, no se suelen exigir avales y la garantía -boleta bancaria o garantía hipotecaria- oscila en torno al 30% del valor del bien, circunstancia lógica si se considera que el bien pertenece a la empresa de leasing.

En relación con el pago inicial al contado, esta obligación es, en muchos casos, relevada del arrendatario, siéndole así posible adquirir el uso de un bien sin tener que hacer ningún pago inicial. Sin embargo, esto dependerá totalmente de la empresa y del cliente.

-Cabe señalar, finalmente, que el contrato de leasing es -por lo general- transferible, sin costo alguno para el cliente. También existe la opción de pre pagar las cuotas; en este caso, en el momento del pago se obtiene el título de dominio, suspendiéndose el pago de la renta de arrendamiento.

### 1.1.2. Ventajas aparentes, no reales.

-Se sostiene, por algunos, que la adquisición de bienes mediante leasing no compromete la capacidad de endeudamiento de la empresa.

Lo anterior, expresado de otra manera, sería que se puede adquirir el uso de un bien sin tener que mostrar la obligación en los estados patrimoniales, como un pasivo. Por el contrario, si se adquiere el bien y se financia por un préstamo, la operación deberá aparecer tanto en el activo como en el pasivo.

Claro está que la omisión de la obligación, no cabe duda que puede tener un efecto favorable en el análisis de la condición financiera de la empresa mediante el empleo de los índices tradicionales; no deja, sin embargo, este efecto de ser sólo aparente.

Dada la naturaleza contractual de los pagos o rentas, éstos constituyen obligaciones fijas que deben ser pagadas forzosamente, igual que el pago de las amortizaciones de un préstamo y sus intereses.

En la actualidad, la obligación de un contrato de leasing suele ser revelada en una nota al pie en los estados contables auditados. Por lo demás, cualquier acreedor potencial con relativa experiencia, al tanto ya de la situación, no dudará en investigar si el futuro deudor posee o no este tipo de contrato, máximo en un mercado restringido como el de Chile, en el que sólo operan seis o siete empresas de leasing, como ya se ha hecho notar con anterioridad.

-Hay algunos que postulan, en otros aspectos, que tomando un contrato de leasing es posible reducir el monto anual pagado por concepto de impuesto a la renta.

Ciertamente, para los efectos del impuesto a la Renta, los pagos por leasing son totalmente deducibles. Sin embargo, por otro lado,

en el caso de adquirirse el activo, éste debe ser capitalizado y puede deducirse anualmente su depreciación e intereses por concepto de la deuda contraída.

En Estados Unidos de Norteamérica, en los primeros años de operación del sistema de leasing, el único método de depreciación de bienes permitido, era la depreciación lineal. Por esta circunstancia, la financiación mediante leasing permitía la más acelerada deducción de lo invertido -durante el período de arrendamiento- de lo que generalmente era posible a través de la depreciación. Esta operatividad beneficiaba al arrendador, porque difería el pago de impuestos y podía disponer del uso de los fondos por un mayor lapso.

Ello no obstante, tal ventaja desapareció al autorizarse el empleo de la amortización acelerada, a través de la cual se logra el mismo objetivo o ventaja. En Chile hace ya varios años que se puede hacer uso de depreciación acelerada, reduciendo la vida útil del bien a un tercio de la normal.

Pues bien, la característica señalada, aunque pudo ser una ventaja para el usuario, no ha significado jamás un menor ingreso fiscal por concepto de impuestos. Las sumas de las rentas imponibles de la empresa de leasing y del cliente, como consecuencia de cada contrato individual de leasing, igualan a la renta imponible del usuario del bien si éste hubiera decidido efectuar la compra mediante un préstamo (\*).

-Ciertos círculos postulan que las operaciones

---

(\*).- J. Van Horne: Finanzas en Administración. Capítulo XXII. Páginas 700-729.

de leasing no requieren de un capital inicial, ya que la empresa financia el 100% de la inversión.

Empero, al igual que en situaciones comunes de crédito es necesario que el usuario disponga al contado de un porcentaje del monto total de la compra. Esta suma, que se cubre en el momento de iniciarse la operación, como una promesa o fondo de garantía, suele fluctuar entre un 20 y un 25% del valor total del bien que se desea arrendar.

Finalmente, hay quienes sostienen que el leasing otorga mayor flexibilidad que la compra del bien, porque la empresa evita el riesgo de la obsolescencia.

En la mayor parte de los casos, este riesgo recae sobre el arrendatario. De este modo, si el costo del bien se amortiza durante el período básico del leasing, y considerando que el usuario tiene una obligación fija que lo obligue a pagar -independientemente de que el bien se vuelva o no obsoleto,- es entonces el usuario el que está asumiendo todo el riesgo.

La mayoría de los arrendadores conoce el riesgo y se cuidará de recuperar la inversión inicial, más sus intereses, durante el período básico del leasing.

### 1.1.3. Desventajas del leasing.

#### a) En cuanto al valor residual.

Siendo el bien o equipo de propiedad del arrendador, es a éste a quien le pertenece también el valor residual que dicho bien pudiera mantener al final del período básico del leasing. Por lo general, el valor económico del activo está limitado a la posibilidad de emplearlo durante el período básico del leasing. Sin embargo, el hecho de que el usuario no tenga ni el uso ni la propiedad del bien después de este período, en algunos casos se constituye en una desventaja de importancia. Tal sería, por ejemplo, el caso de un bien

territorial, el que puede haber aumentado su valor en el mercado durante el período básico.

Tratando esta misma materia, Van Horne -en la obra citada- cita el caso de las empresas de transporte que alquilan terminales rodovarios en las grandes metrópolis. Después de muchos años, el terreno sobre el cual están construidas estas estaciones terminales aumentan significativamente de precio, debido a la plusvalía territorial. Cuando el contrato de leasing termina, la empresa de transportes só lo hallará una ubicación similar a un precio muy superior del que hubiera tenido que pagar si hubiera comprado la propiedad desde el primer momento. Aunque no pueda sostenerse que un edificio aumenta de valor con el tiempo, en todo caso el usuario puede encontrarse, al término del contrato de leasing, con que el valor de reemplazo del edificio es muy grande. Siempre que exista la posibilidad de que un bien tenga un valor residual significativo, tal valor debe considerarse al balancear las convenciencias del leasing.

Textualmente expresa Van Horne:

"Según quien sea el arrendador, es posible que  
"el usuario obtenga una opción para renovar el  
"leasing o adquirir el activo al final del pe-  
"ríodo básico. Los términos de esta opción pue-  
"den estar establecidos en el contrato, o basar-  
"se en el valor de mercado que posea el bien en  
"la fecha de terminación del período básico.

"Por términos de la opción, entendemos referir-  
"nos al número y monto de los pagos periódicos  
"del nuevo contrato en el caso de renovación, o  
"al precio del bien en el caso de compra. Si  
"los términos de la opción se establecen en el  
"contrato inicial, el usuario puede obtener una  
"protección respecto a la futura valorización de  
"los mismos. Carecerá de tal protección, en cam-  
"bio, si los términos de la opción han de basar-  
"se sobre el valor de mercado al final del perío-  
"do básico. El arrendador está habitualmente al  
"tanto de la posibilidad de que exista un valor  
"residual, y no estará dispuesto a perderlo ni  
"aún cuando el costo del activo se amortice com-  
"pletamente durante el período básico de leasing.  
"Algunos contratos de leasing, sin embargo, dejan  
"a favor del usuario el posible producto de la

"venta del bien después de la terminación del período básico.

b) Tasa de interés superior al de un préstamo.

El interés que suele cobrarse por el leasing es más alto que el interés de un préstamo. En el supuesto que el costo del bien se amortice totalmente durante el período básico del leasing, el costo financiero de éste sería la tasa de descuento que iguale el costo del bien con el valor actual de los pagos periódicos. La diferencia entre la tasa de interés de los contratos de leasing y los contratos de mu tuo, suele ser del 1% anual o más.

## 2. ASPECTOS LEGALES.

Consideraremos ahora -dentro de una aspectación legal- el manejo jurídico del leasing en el campo de la tributación.

Por de pronto, y como ya señalamos que en Chile no hay una legislación positiva que regle la actividad financiera y operativa de esta modalidad llamada "leasing". Las propias resoluciones del Servicio de Impuestos, al absolver consultas de los contribuyentes, sólo hacen referencia a con tratos de arrendamiento de bienes -muebles o inmuebles- y a normas establecidas hace tiempo en cuanto a la tributación por transferencias y servicios.

Tampoco, desde un punto de vista financiero contable, existe pronunciamiento alguno, de carácter específico, de parte del Colegio de Contadores de Chile en cuanto a la si tuación financiera y económica de este tipo de transacción.

Por lo tanto, intentaremos, someramente, un análi sis de las connotaciones jurídicas de la tributación en las operaciones de leasing.

### 2.1. Aspecto financiero del contrato.

Para comenzar diremos que el financiamiento por medio del leasing consiste en la adquisición del uso económico de un bien, contra el compromiso contractual de efectuar diversos pagos periódicos a un arrendador, que es el propietario del mismo bien. Por su carácter de obligación contractual, se le considera como un método de financiamiento similar a una deuda.

Financieramente considerado, el contrato de leasing formula a las partes intervinientes diversos derechos y obligaciones, las que tienen distintos matices según se trate de un contrato simple de arrendamiento, o de un contrato complicado, que transfiera al arrendatario todos los derechos o riesgos propios del dueño del bien, con garantía de valores residuales mínimos y tasas de interés de financiación implícitas conocidas por las partes.

Por lo anterior, en los casos más evolucionados de leasing la forma jurídica de éstos no transmuta su carácter de contrato de arrendamiento, aunque sea antipódico con la realidad económica, la que está indicando una real transferencia total del uso y goce del bien, aun los riesgos resultantes de su posesión.

## 2.2. Tipos de arrendamiento.

Se tienen dos clasificaciones de los contratos de arrendamiento, las que son:

### 2.2.1. Leasing financiero.

Es un compromiso contractual irrevocable, asumido por un arrendatario o usuario, de efectuar una serie de pagos a un arrendador a cambio del uso de un determinado bien. El arrendatario adquiere el uso del bien, en tanto que el arrendador mantiene la propiedad del mismo.

Arrendamiento financiero estricto, es el que no presta servicios de mantenimiento, no es cancelable y es totalmente amortizado superando los pagos el precio de compra del bien.

## 3. CRITERIOS QUE SINGULARIZAN EL CONTRATO FINANCIERO.

Como en Chile se aplican las prácticas financieras actualmente vigentes en Estados Unidos de Norteamérica, el contrato de leasing se singulariza por contener la siguiente información mínima:

"venta del bien después de la terminación del período básico.

b) Tasa de interés superior al de un préstamo.

El interés que suele cobrarse por el leasing es más alto que el interés de un préstamo. En el supuesto que el costo del bien se amortice totalmente durante el período básico del leasing, el costo financiero de éste sería la tasa de descuento que iguale el costo del bien con el valor actual de los pagos periódicos. La diferencia entre la tasa de interés de los contratos de leasing y los contratos de mutuo, suele ser del 1% anual o más.

## 2. ASPECTOS LEGALES.

Consideraremos ahora -dentro de una perspectiva legal- el manejo jurídico del leasing en el campo de la tributación.

Por de pronto, y como ya señalamos que en Chile no hay una legislación positiva que regle la actividad financiera y operativa de esta modalidad llamada "leasing". Las propias resoluciones del Servicio de Impuestos, al absolver consultas de los contribuyentes, sólo hacen referencia a contratos de arrendamiento de bienes -muebles o inmuebles- y a normas establecidas hace tiempo en cuanto a la tributación por transferencias y servicios.

Tampoco, desde un punto de vista financiero contable, existe pronunciamiento alguno, de carácter específico, de parte del Colegio de Contadores de Chile en cuanto a la situación financiera y económica de este tipo de transacción.

Por lo tanto, intentaremos, someramente, un análisis de las connotaciones jurídicas de la tributación en las operaciones de leasing.

### 2.1. Aspecto financiero del contrato.

Para comenzar diremos que el financiamiento por medio del leasing consiste en la adquisición del uso económico de un bien, contra el compromiso contractual de efectuar diversos pagos periódicos a un arrendador, que es el propietario del mismo bien. Por su carácter de obligación contractual, se le considera como un método de financiamiento similar a una deuda.

Financieramente considerado, el contrato de leasing formula a las partes intervinientes diversos derechos y obligaciones, las que tienen distintos matices según se trate de un contrato simple de arrendamiento, o de un contrato complicado, que transfiera al arrendatario todos los derechos o riesgos propios del dueño del bien, con garantía de valores residuales mínimos y tasas de interés de financiación implícitas conocidas por las partes.

Por lo anterior, en los casos más evolucionados de leasing la forma jurídica de éstos no transmuta su carácter de contrato de arrendamiento, aunque sea antipódico con la realidad económica, la que está indicando una real transferencia total del uso y goce del bien, aun los riesgos resultantes de su posesión.

## 2.2. Tipos de arrendamiento.

Se tienen dos clasificaciones de los contratos de arrendamiento, las que son:

### 2.2.1. Leasing financiero.

Es un compromiso contractual irrevocable, asumido por un arrendatario o usuario, de efectuar una serie de pagos a un arrendador a cambio del uso de un determinado bien. El arrendatario adquiere el uso del bien, en tanto que el arrendador mantiene la propiedad del mismo.

Arrendamiento financiero estricto, es el que no presta servicios de mantenimiento, no es cancelable y es totalmente amortizado superando los pagos el precio de compra del bien.

## 3. CRITERIOS QUE SINGULARIZAN EL CONTRATO FINANCIERO.

Como en Chile se aplican las prácticas financieras actualmente vigentes en Estados Unidos de Norteamérica, el contrato de leasing se singulariza por contener la siguiente información mínima:

- Período básico del leasing, durante el cual el contrato no es cancelable.
- Monto y fecha en que deben pagarse los sucesivos arriendos durante el período básico.
- Opciones para renovar el contrato, o para adquirir el Activo al final del período básico.
- Normas en relación con el pago de los gastos de mantenimiento y reparación, impuestos, seguros y demás gastos inherentes al bien. Siendo el leasing neto, el usuario paga todos estos costos; si el leasing es de mantenimiento, el arrendador mantiene el bien y paga el seguro.

#### 4. CLASES DE CONTRATOS DE LEASING FINANCIERO.

Estos contratos se pueden clasificar en:

##### 4.1. Arriendo tipo-venta.

En éstos, la función del arrendador incluye la fabricación del bien para su venta y/o arrendamiento.

##### 4.2. Arriendos con financiación directa.

Aquí la función del arrendador es posibilitar, facilitando sus medios financieros, la obtención y arrendamiento del bien para su uso económico por el arrendatario.

##### 4.3. Arriendos con financiamiento indirecto.

Es una variante del anterior -leasing con financiación directa- y consiste en que una parte considerable de la financiación es suministrada por un tercero acreedor, a largo plazo.

#### 5. OTRAS CONSIDERACIONES LEGALES.

Tanto las estipulaciones legales contenidas en la Ley de Timbres y Estampillas y otras connotaciones reglamentarias relativas a la operación de crédito con leasing, serán tratadas, desde un punto de vista específico, a continuación.

## 6. ASPECTOS TRIBUTARIOS.

### 6.1. Renta.

#### 6.1.1. Generalidades.

Antes de analizar las materias más relevantes de el punto de vista tributario que se relacionan con el contrato de leasing, debemos hacer presente que, por la especialidad del tema, éste se encuentra bajo la normativa de tres instancias; la legal o jurídica, la financiera y la contable. Este hecho, que en principio pareciera de escasa importancia, es de una trascendencia tal que condiciona la comprensión y el tratamiento definitivo que debe recibir una operación como el leasing.

En efecto, cada una de estas instancias tiene sus normas o principios a los cuales debe sujetarse la elaboración y ejecución de los respectivos contratos, pero estos principios no siempre son congruentes entre sí, lo que genera permanentes contradicciones en el tratamiento que cada instancia otorga a un mismo convenio.

Todo esto obliga a los contribuyentes a que frente a una disparidad de criterios en relación con una misma situación, decidan motu proprio cuál de ellos adoptar, lo que, en definitiva, implica aceptar un riesgo que sólo será resuelto por una eventual decisión administrativa del organismo fiscalizador o por una resolución de los tribunales ordinarios.

Hecha esta apreciación previa, una muestra clara de lo indicado es que se incurre en una falacia cuando se sostiene que el leasing financiero es una de las formas más convenientes de financiamiento por motivos tributarios. En realidad, las ventajas que el sistema ofrece para el arrendador o para el arrendatario están debidamente compensadas por desventajas, las que se dan en oposiciones diagonales: ventaja para el arrendatario en tal instancia, desventaja para el arrendador en la misma instancia, pero en distinto nivel.

Apreciaremos más cabalmente las conveniencias e inconveniencias que encierra la operación de leasing financiero, en una visión tripartita, referida al proveedor, a la sociedad de leasing y al arrendatario y/o comprador.

## 6.1.2. Tratamiento tributario.

6.1.2.1. Para el proveedor. Se trata de un contribuyente cuya situación tributaria es normal, pues dentro de la operación sólo se limita a proveer a la sociedad de leasing del bien que un usuario le ha solicitado adquiera para entregarse lo en arrendamiento con opción de compra. La condición tributaria de este contribuyente va a depender de la estructura jurídica que tenga, afectando su carga tributaria a los ingresos por la venta que haya hecho del bien a la sociedad de leasing.

En cuanto a la oportunidad del reconocimiento del ingreso, debemos limitarnos a las normas sobre devengación que, al efecto, consagra nuestra ley de la renta y que en el caso de la venta, se traduce en que debe tributarse cuando se tiene sobre el precio un título o derecho independiente de su actual exigibilidad.

En lo que se refiere a normas administrativas y de procedimiento, la situación del proveedor va a estar determinada por factores que serán circunstancias personales que lo harán estar sometido a obligaciones tanto tributarias como contables, que no es del caso analizar aquí.

6.1.2.2. Para la sociedad de leasing. Por el enfoque que estimamos más adecuado asignar a este trabajo, tomaremos de la situación tributaria de la sociedad de leasing y del arrendador, los aspectos que consideramos más relevantes, sin entrar en el análisis de la normativa legal contenida en nuestras leyes tributarias.

Con esta óptica pretendemos aportar juicios o puntos de vista respecto de una materia que, se encuentra sometida a las normativas de tres instancias.

Sabemos, para ser más claros, que de esta manera dejaremos sin analizar aspectos de la tributación de estos contribuyentes que, por su taxatividad, no merecen de nuestra preocupación.

### a) Consideraciones generales.

Tal vez el problema más importante dentro de los aspectos tributarios que el contrato de leasing presenta, es analizar qué carácter debe asignársele al bien que es adquirido por la sociedad de leasing para ser entregado al usuario.

Esta definición va a condicionar el tratamiento que para la sociedad de leasing le asignaremos cuando se trate de otros aspectos tributarios, como por ejemplo, la depreciación, la corrección monetaria, etc.

¿El bien que adquiere una sociedad, es un activo fijo o un activo realizable?

De acuerdo con las normas generales, tanto tributarias como contables, los bienes que las empresas adquieren o fabrican para una posterior venta, deben ser considerados como activo realizable.

Sin embargo, hablando del leasing, en el que una empresa adquiere un bien para su arrendamiento, pero sólo con opción futura de compra por el arrendador, se presenta una duda razonable para su clasificación dentro del activo.

Como una manera de clarificar el problema, señalaremos que, por lo general, el activo fijo o inmovilizado está constituido por bienes destinados a una función permanente de la sociedad o de la actividad, tales como inmuebles, instalaciones, maquinarias, vehículos y otros.

Por su parte, el activo realizable los constituyen los bienes que pueden liquidarse o negociarse prontamente y, en general, los propios del giro ordinario de la actividad societaria.

Sobre este particular, y como vía de ejemplo, citaremos el Decreto Supremo N° 3.090, del 19 de Octubre de 1964, que contiene el Reglamento de Contabilidad Agrícola, el que en su artículo 11, letra a), dice:

"Se considerarán bienes del activo inmovilizado los destinados a una función permanente en la actividad agrícola, como ser: predios, construcciones, obras de regadío y drenaje, vehículos, instalaciones, maquinarias, animales que se destinen a: reproducción, lechería, gallineros, trabajo, producción de lana y aquellos adquiridos o criados en el predio hasta el ejercicio contable en que se enajenen, y aquellos que entren a reemplazar los enumerados".

La letra b) del mismo artículo dice:

"Se considerarán bienes del activo realizable aquellos que pueden negociarse habitualmente y los de liquidación o consumo inmediato como ser: productos cosechados, semillas, abonos, maderas, animales no comprendidos en la letra anterior, etc".

Dentro de una mejor definición del problema, analizaremos las consecuencias que la calificación precitada con lleva, en una especial mención a la corrección monetaria o a la depreciación, según sea el caso.

#### b) Depreciación

Para los efectos de determinar la renta imponible afecta a impuestos, los contribuyentes pueden deducir como gasto una cuota anual por concepto de depreciación de los bienes físicos que integran su activo inmovilizado. Para ello, pueden acogerse a cualquiera de los dos sistemas de depreciación en vigencia.

-Sistema normal de depreciación, en el que la depreciación es una cuota constante que se determina en proporción a la vida útil del bien.

-Sistema de depreciación acelerada, por el cual se pueden depreciar los bienes adquiridos nuevos o internados, y a los que el Servicio de Impuestos Internos ha otorgado un factor de vida útil igual a 5 o más años. Para los casos de maquinarias, el Servicio de Impuestos Internos ha determinado una vida útil de 10 años. Todos los bienes citados podrán, por este sistema acelerado, depreciarse en un tercio de su plazo.

Como puede apreciarse, la Ley de la Renta sólo permite la depreciación de los bienes físicos del activo fijo o inmovilizado. Contrario sensu, no la permite tratándose del activo realizable o existencia.

Este hecho implica que la calificación tiene importante relevancia, por cuanto la circunstancia de rebajar de los ingresos un gasto por concepto de depreciación, influye en el resultado neto de un período de una operación, más aún si se piensa en la posibilidad que otorga la ley de la renta de aplicar a los bienes internados (nuevos o usados) o

adquiridos nuevos, una depreciación acelerada que culmina reduciendo a un tercio la vida útil de un bien.

c) Corrección monetaria.

La Ley de la Renta dispone que las empresas que declaran sus impuestos de acuerdo a la renta efectiva -demostrada por la contabilidad-, deberán corregir monetariamente los bienes del activo inmovilizado, factor que, naturalmente, afecta la renta líquida imponible.

Dentro de este sistema, la calificación de activo inmovilizado o realizable, tiene también vital importancia, por cuanto aun cuando en cualquiera de los dos casos el bien es protegido de la inflación mediante este mecanismo, sus formas son distintas pues los criterios para corregirlo difieren entre sí. En efecto, los bienes del activo inmovilizado se reajustan considerando la variación moneda extranjera o en moneda chilena reajutable, también se reajustarán conforme el IPC, pero las diferencias de cambio o el monto de los reajustes pagados o adeudados no se consideran como mayor valor de adquisición de dichos bienes, sino que se cargarán a los resultados del balance y disminuirán la renta líquida cuando así proceda.

Por otra parte, los bienes del activo realizable se ajustan de acuerdo a su costo de reposición a la fecha de cierre del ejercicio, determinándose de esta manera el valor de adquisición o de costo directo. Para los efectos de determinar este costo de reposición, la Ley de la Renta da normas detalladas, distinguiendo, al efecto:

i) Respecto de aquellos bienes en que exista factura, contrato o convención para los de su mismo género, calidad y características, durante el segundo semestre del ejercicio comercial respectivo, su costo de reposición será el precio que figure en ellos, el cual no podrá ser inferior al precio más alto del citado ejercicio.

ii) Respecto de aquellos bienes en que sólo exista factura, contrato o convención para los de su mismo género, calidad o características durante el primer semestre del ejercicio comercial respectivo, su costo de reposición será el precio más alto que figure en los citados documentos, reajustado según el porcentaje de variación experimentada por el índice de precios al consumidor entre el último día del segundo mes anterior al segundo semestre y el último día del mes anterior al del cierre del ejercicio correspondiente.

iii) Respecto de los bienes cuyas existencias se mantienen desde el ejercicio comercial anterior, y de los cuales no exista factura, contrato o convención durante el ejercicio comercial correspondiente, su costo de reposición se de terminará reajustando su valor de libros de acuerdo con la va riación experimentada por el índice de precios al consumidor entre el último día del segundo mes anterior al de iniciación del ejercicio comercial y el último día del mes anterior al de cierre de dicho ejercicio.

iv) El costo de reposición de aquellos bienes adquiridos en el extranjero respecto de los cuales exista inter nación de los de su mismo género, calidad y características durante el segundo semestre del ejercicio comercial respectivo, será equivalente al valor de la última importación.

v) Respecto de aquellos bienes adquiridos en el extranjero en que la última internación de los de su mismo género, calidad y característica se haya realizado durante el primer semestre, su costo de reposición será equivalente al valor de la última importación, reajustado éste según el porcentaje de variación experimentada por el tipo de cambio de la respectiva moneda extranjera ocurrida durante el segundo semestre.

d) Oportunidad para reconocimiento de los ingresos.

Dentro de este tema, adquiere especial relevancia una definición respecto de como considerar al leasing frente a la tributación a la renta. Lo anterior, puesto que el hecho de considerarlo un activo fijo o realizable condiciona también su tratamiento como arriendo o venta, respectivamente, afectando, como es obvio, el reconocimiento de los ingresos.

-Arriendo. De considerar al leasing como un arriendo con opción de compra, se nos presentan -desde la perspectiva tributaria- dos posibilidades: darle un tratamiento de arriendo puro y simple, en cuyo caso el reconocimiento de los ingresos debiera ser gradual a medida que las rentas del arrendamiento se fueran devengando, o conferirle un tratamiento de venta con pago diferido, en cuyo caso el reconocimiento tributario debiera ser total al momento de celebrarse el contrato.

Analizando el fondo u objetivo, que en las páginas anteriores se ha desarrollado, aparece más razonable otorgarle al leasing el tratamiento que le corresponde a los arriendos, esto es, reconocer mensualmente una cuota como pa

go por el servicio, siendo en el caso del leasing particularmente distinto el hecho que la última cuota constituya en dé definitiva un precio de venta. De asignarle otro carácter, perdería el leasing su objetivo principal cual es servir de medio de financiamiento a personas que no tienen los recursos necesarios para adquirir de contado los bienes de capital. Siendo, entonces, un arriendo, ambos -arrendatario y arrendador- se benefician, puesto que uno obtiene el bien que requiere y el otro, recibe pago por los cuales tributa en la medida que los percibe.

Sin perjuicio de lo precitado, sería posible, en consideración al carácter de irrevocable que le corresponde al leasing, que el organismo fiscalizador de los tributos sostuviera que el pago de las rentas de arrendamiento se encuentra garantizado, obligando a la sociedad de leasing a reconocer el ingreso anticipadamente y a tributar por ello. Empero esta situación en la práctica no se ha dado.

-Venta. Desde esta perspectiva, la situación del leasing se aprecia más desventajosa puesto que implicaría un reconocimiento del ingreso total a la fecha de celebración del contrato, perdiendo con esto, el carácter de arrendamiento con opción de compra.

En nuestra opinión, esta circunstancia le restaría toda la utilidad a esta operación, ya que la sociedad de leasing se vería obligada a tributar por el total y el arrendatario a pagar el precio al momento de la celebración del contrato. Como se podrá apreciar, esta posición debe ser rechazada en la teoría y en la práctica. No obstante, existen dos normas tributarias que juegan un rol importante en la decisión del reconocimiento de los ingresos.

En efecto, en virtud de lo dispuesto en el artículo 64, inciso tercero del Código Tributario, se establece la facultad para el Servicio de Impuestos Internos de que "cuando el precio o valor asignado al objeto de la enajenación de una especie mueble sirva de base o sea uno de los elementos para determinar el impuesto, el Servicio, sin necesidad de citación previa, podrá tasar dicho precio o valor en los casos en que éste sea notoriamente inferior a los corrientes en plaza, considerando las circunstancias en que se realiza la operación.

Esta norma daría pie al organismo fiscalizador para tasar, y de hecho aumentar, el precio de venta de un con-

trato de leasing que, como hemos visto, está constituido por el valor de la última cuota, que es el valor residual, y que generalmente es inferior al precio de ese mismo bien al contado.

Somos de opinión que esta posición sería discutible, puesto que, como lo agrega el propio artículo precitado, el Servicio debe considerar las circunstancias en que se realiza la operación, que en el caso del leasing es una modalidad de compra similar a una compra a crédito, con la diferencia que la compra al crédito se hace por el valor del bien más intereses y reajustes, y en el caso del leasing las cuotas de arrendamiento se imputan al valor de venta siendo este último sólo nominal. Atenta contra esta posición el hecho de que en nuestra legislación no se reconozca aún este contrato como una realidad jurídica.

Por otra parte, el mismo artículo 64, pero en su inciso cuarto, agrega "en igual forma, en todos aquellos casos en que proceda aplicar impuestos cuya determinación se basa en el precio o valor de bienes raíces, el Servicio de Impuestos Internos podrá tasar dicho precio o valor, si el fijado en el respectivo acto o contrato fuere notoriamente inferior al valor comercial de los inmuebles de características y ubicación similares, en la localidad respectiva, y girar de inmediato y sin otro trámite previo el impuesto correspondiente". En este caso, nos enfrentamos a una norma similar a la ya comentada, en la que el Servicio también tiene la facultad de tasar el valor de venta de un bien raíz cuando éste no guarda relación con operaciones similares.

Haciendo un paralelismo entre las dos disposiciones legales anteriores, podemos inferir que en el caso del leasing el precio de venta no guarda relación con los valores corrientes en plaza, puesto que como ya está dicho, el valor corresponde a la última cuota residual pero sólo formalmente, porque en el fondo el precio está constituido por la sumatoria de todas las cuotas.

Particularmente con respecto a los bienes inmuebles, una posible defensa se dificulta por cuanto el legislador no señaló como un elemento a considerar "las circunstancias en que se realiza la operación".

La otra norma que adquiere relevancia en relación con el reconocimiento de ingresos por venta, es la contenida en el inciso tercero del artículo 30 de la Ley sobre

Impuesto a la Renta, que señala "Tratándose de bienes enajenados o prometidos enajenar a la fecha del balance respectivo, que no hubieren sido adquiridos, producidos, fabricados o construídos totalmente por el enajenante, se estimará su costo directo de acuerdo al que el contribuyente ~~ha~~ tenido presente para celebrar el respectivo contrato. En todo caso, el valor de la enajenación o promesa deberá arrojar una utilidad estimada de la operación que diga relación con la que se ha obtenido en el mismo ejercicio respecto de las demás operaciones; todo ello, sin perjuicio de ajustar la renta bruta definitiva de acuerdo al costo directo real en el ejercicio en que dicho costo se produzca".

En nuestra opinión, la operación de leasing no involucra la idea de enajenar por parte de la sociedad, pues to que la opción de compra sólo corresponde al arrendatario o usuario, el que está facultado para ejercerla o desestimar la. No obstante, sería posible que el Servicio de Impuestos Internos, asilándose en la frase "prometido enajenar", obligara a la sociedad de leasing a estimar una utilidad -que, por lo demás, es conocida de la sociedad- y hacerla tributar por ella, previa deducción de los costos y gastos. Frente a esta posición, sería razonable esgrimir que si la obligan a estimar una utilidad, también deben permitirle la rebaja del costo que a ella le significa adquirir un bien, seguramente a crédito, y entregarlo, a su vez, en un pago por parcialidades.

Adicionalmente, y en virtud de principios financiero-contables, podría también argumentarse que no es posible reconocer ingresos sin una adecuada relación con los costos y gastos de la operación generadora de ellos, lo que ocurriría de obligar el Servicio a reconocer un ingreso hoy y costos y gastos que se producirían en el futuro. Con esto se quebraría la fundamental lógica contable y financiera, que exige vincular los ingresos, costos y gastos de una misma operación.

6.1.2.3. Para el comprador. Respecto de este sujeto analizaremos, hasta donde la pertinencia lo aconseje, lās mismas materias desarrolladas en el caso de la sociedad leasing.

a) Depreciación. Producto de que la venta no se encuentra perfeccionada y el título en virtud del cual el probable comprador posee el bien es sólo de mera tenencia, obviamente dicho bien no le pertenece, por lo cual no es posible someterlo a depreciación. Como se verá más adelante,

esta circunstancia afecta el tratamiento futuro que recibirá ese bien, puesto que como hemos señalado sólo se permite depreciar aceleradamente los bienes adquiridos nuevos. Por lo tanto, cuando se produzca la venta, el comprador se verá impedido de aplicar este sistema pues el bien estará usado, y el que le habrá dado ese carácter habrá sido él mismo.

b) Corrección monetaria. Al igual que en el caso anterior y con los mismos fundamentos, el potencial comprador no puede o no tiene derecho a corregir monetariamente el bien que tiene en leasing, pues como se ha visto no es un activo de su propiedad.

c) Reconocimiento del gasto. Por la operatoria del leasing, el pago corresponde a un arriendo pero, en el fondo, implica el pago de un precio en parcialidades o cuotas. Como en la forma es un arriendo, nadie puede cuestionar que se trata de un gasto, puesto que además reúne los requisitos para ser deducido de la renta bruta.

No obstante, y respondiendo al fondo de la operación, la cuota mensual que se paga, es generalmente, más alta que una cuota de arriendo puro y simple, dado que en el leasing se están cancelando, además, los intereses implícitos en el negocio. Esta situación, sería, a la postre, la que podría permitir al organismo fiscalizador cuestionar el gasto, no tanto por su naturaleza cuanto por su cuantía.

Otra situación de interés importante de destacar, es la relativa al gasto que se incurre en el leasing de bienes inmuebles o raíces, ya que como la cuota mensual será de un monto apreciable, en el fondo se está depreciando el terreno, lo que implica, en definitiva, dos cargos a pérdida: uno, el que realiza la sociedad de leasing al depreciar efectivamente el terreno; el otro, el que realiza el arrendatario al llevar a gasto la cuota del arrendamiento.

## 7. SITUACION DEL LEASING DE VEHICULOS.

El comentario que haremos en este párrafo está referido, únicamente, a los automóviles, station wagons y similares.

Hasta cuando aparece en vigencia la operación de leasing en Chile, los desembolsos por concepto de cuotas de arrendamiento de vehículos en leasing, eran aceptados como un "gasto" deducible de la renta bruta, como también ocurría con

los demás gastos relacionados con vehículos, como reparaciones, mantención, lubricantes y combustibles, depreciación, etc.

A contar del 1° de Octubre de 1980, se modificó la legislación tributaria relacionada con los desembolsos que efectúan las empresas por concepto de gastos relacionados con la adquisición y arrendamiento (leasing) de automóviles, station wagons y similares, cuando no sea éste el giro habitual de la empresa.

En consecuencia, a partir de la fecha indicada no se aceptan tributariamente -como rebaja de la renta imponible- los desembolsos relacionados con vehículos ni los gastos provenientes de operaciones de leasing en los mismos.

No obstante la idea anterior, atendiendo la finalidad del impuesto de tasa adicional, -cual es reconstruir la utilidad financiera- el tratamiento tributario que reciben en definitiva los gastos relacionados con vehículos es el siguiente:

Primera Categoría. No se aceptan como gastos, para los efectos de la determinación de este impuesto, los siguientes desembolsos:

a) Las cantidades pagadas o adeudadas por concepto de arrendamiento (leasing), con o sin opción de compra, de automóviles, station wagons y similares. Esta prohibición rige a contar del 1° de octubre de 1980.

b) Los valores cancelados por concepto de patentes, seguros, inscripción en el Conservador, revisión técnica, etc., incurridos en la adquisición de estos vehículos.

c) Los gastos de mantención, combustible, lubricantes, repuestos, reparaciones, accesorios.

d) El impuesto IVA y otros impuestos o derechos que aumentan el valor de la adquisición o importación de los automóviles, station wagons o similares, debiendo dichos desembolsos agregarse al costo de los mismos.

e) Las depreciaciones de este tipo de vehículos.

Tasa Adicional. No se aceptan como deducción, por no ser desembolsos efectivos:

a) Las cantidades pagadas por concepto de IVA, otros derechos o impuestos, gastos de desaduanamiento, fletes, etc., que deben formar parte del costo de esta clase de vehículos.

b) Las depreciaciones.

Se aceptan como deducción:

a) Los valores pagados por concepto de arriendo o contratos de leasing.

b) Los valores pagados por concepto de combustibles, reparaciones, lubricantes, accesorios, repuestos, manutención, etc., los cuales deberán estar respaldados por facturas, de tal manera que se identifique fehacientemente a los respectivos proveedores y/o prestadores de servicios.

8. RENTA DE ARRENDAMIENTO DE UNA EMPRESA NO DOMICILIADA EN CHILE.

Cuando este tipo de empresa entrega bienes de equipo en arrendamiento financiero a una compañía local, el impuesto adicional que la afecta se aplicará sobre el monto total de la renta de arrendamiento, sin posibilidad de deducciones. Por lo tanto, no podrá rebajar de la renta los gastos experimentados en el extranjero.

Podría ocurrir que la empresa extranjera, constituida como sociedad anónima, tuviere una sucursal reconocida en Chile, caso en el cual estaría tributando sobre la renta efectiva, pudiendo -entonces- descontar los gastos necesarios para producirla.

Aunque dicha sucursal estaría afecta a otros impuestos, aparte del Adicional, esta situación podría resultarle más conveniente, puesto que podría rebajar los gastos necesarios para generar la renta, con lo que obtendría una mayor utilidad, aun cuando su tasa efectiva de impuestos es más alta que si no se encontrara domiciliada en Chile.

9. SITUACION IMPOSITIVA DEL LEASING FRENTE A LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. IVA.

9.1. Para el proveedor.

Para el que suministra el bien que será dado en leasing, la situación del IVA es muy simple, puesto que como contribuyente normal del IVA él genera un débito fiscal al enajenar el bien, el cual podrá rebajar de los créditos fiscales que se le generen por las compras o servicios que haya debido incurrir en su negocio. En este caso, el IVA para este sujeto es neutral y sólo tributará por el mayor valor que le haya agregado al bien que se dará en leasing.

9.2. Para la sociedad de leasing.

Atendida la característica de este contrato -definido jurídicamente como un contrato de arrendamiento de un bien corporal mueble o inmueble-, particularmente que en la especie concurren los elementos esenciales de este tipo de convención, y considerando, además, que durante su vigencia la especie permanece en el dominio del arrendador en su activo inmovilizado, el Servicio de Impuestos Internos ha señalado que, por tratarse de un contrato de leasing de un bien corporal mueble, se halla afecto al impuesto al Valor Agregado. Este tributo se deberá regular por las siguientes normas dadas por el propio Servicio:

-Al adquirir los bienes de capital, afectos a IVA, el arrendador asume un crédito fiscal a su favor por el monto total que le ha sido recargado en la importación o en la compra del bien.

-La renta mensual que el arrendador cobra por el leasing del bien, es un hecho gravado con el IVA, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 8º, letra g) del Decreto Ley N° 825, el que a la letra expresa:

"Artículo 8º. "El impuesto de este Título a -  
"fecta a las ventas y servicios. Para estos  
"efectos, serán consideradas también como ven-  
"tas y servicios, según corresponda:.....  
"g) El arrendamiento, subarrendamiento, usufruc-  
"to o cualquiera otra forma de cesión del uso  
"o goce temporal de bienes corporales muebles,  
"inmuebles amoblados, inmuebles con instalacio-

"nes o maquinarias que permitan el ejercicio de alguna actividad comercial o industrial y de todo tipo de establecimientos de comercio".

-Si la empresa arrendadora tuviera como único objeto social la realización de contratos de leasing, tendría derecho a rebajar todo el crédito fiscal que le hubiera sido recargado en sus adquisiciones y/o servicios recibidos, así como de los gastos en que haya incurrido para el desarrollo de sus negocios sociales.

Por el contrario, si la sociedad tuviera actividades financieras, esto es, otorgara créditos y realizara contratos de leasing, aparecería la existencia de ciertos créditos fiscales por compras en servicios llamados de "utilización común", o sea, que afectan a ambas actividades, no pudiendo, de esta manera, recuperar la totalidad del referido crédito. Por lo que debería establecerse, en consecuencia, una relación porcentual proporcional entre los ingresos afectos a IVA y los exentos, que sería el caso de los ingresos por intereses de financiamiento.

-Cuando el arrendatario ejerza su opción de compra al término de la fecha del contrato, el arrendador debe facturar comúnmente al valor residual de la última cuota del contrato más el IVA correspondiente. Este valor, que en algunos casos no corresponderá a un valor normal, puede ser modificado por el Servicio de Impuestos Internos, de acuerdo con la facultad que le otorga el Código Tributario en su artículo 64, inciso 3°, en cuanto a tasar el precio de venta que sirve de base para la aplicación del impuesto, si tal precio es notoriamente inferior al corriente en plaza.

### 9.3. Para el arrendatario.

-Tratándose de bienes en general, la cuota o cánon mensual que el arrendatario paga por el leasing, constituye un crédito fiscal que la empresa, si es contribuyente afecto al IVA, puede recuperar a través del mecanismo establecido por la ley.

-Cuando el arrendatario ejerza su opción de compra al término del plazo convenido, debe pagar IVA sobre el valor de la última cuota, pudiendo el Servicio de Impuestos Internos, como hemos dicho, tasar la base imponible de dicha transferencia.

#### 10. SITUACION DEL LEASING DE AUTOMOVILES FRENTE AL IVA.

Ya en la parte pertinente de este trabajo, nos referimos a las operaciones de leasing financiero en relación con la adquisición de automóviles, camiones y otros elementos de trabajo destinados a la industria principalmente.

En su oportunidad, al hacer referencia a los aspectos tributarios del leasing, señalamos el tipo de créditos fiscales que daban derecho a la rebaja del Impuesto IVA en las operaciones aludidas, lo que hacía muy atractiva la concurrencia de los interesados a las operaciones de financiamiento con leasing.

Sin embargo, con fecha 25 de julio de 1980, se publicó en el Diario Oficial el Decreto Ley N° 3.454, que introdujo diversas modificaciones al Decreto Ley N° 825, de 1974, sobre Impuesto al Valor Agregado.

A continuación, se analizarán las nuevas normas introducidas por el citado Decreto Ley y que tienen relación con el:

Contrato de Leasing. Conviene recordar que este Contrato se puede definir como aquel que consiste en la adquisición del uso económico de un bien, contra el compromiso contractual de efectuar una serie de pagos periódicos a un arrendador -que es el propietario del mismo- teniendo opción, al final del período fijado, para adquirir estos bienes o restituirlos al arrendador si no le interesa adquirirlos.

En un pronunciamiento oficial, el Servicio de Impuestos Internos ha sostenido que el leasing es, jurídicamente, un contrato de arrendamiento de un bien corporal mueble o inmueble, toda vez que en él concurren los elementos esenciales de este tipo de convención.

La modificación en análisis se refiere tanto a los arrendamientos con opción de compra (leasing), como a aquellos sin tal opción (arrendamiento puro y simple), teniendo relación con:

a) Improcedencia del crédito fiscal IVA en el arrendamiento, con o sin opción de compra, de automóviles y otros vehículos motorizados, y en la importación o adquisición de combustibles, lubricantes, repuestos y reparaciones para la mantención de los mismos.

b) Además, se agregó al N° 4 del artículo 23 del Decreto Ley N° 825, como no susceptible de rebajar, en términos de crédito fiscal, el IVA soportado en el arrendamiento, con o sin opción de compra, de automóviles, station wagons y similares, y en la importación o adquisición de los combustibles, lubricantes, repuestos y reparaciones para su mantención, excepto que el giro o actividad del contribuyente sea la venta o el arrendamiento de estos vehículos.

En opinión del Servicio de Impuestos Internos, esta modificación viene a aclarar o a clarificar la situación de estos créditos, dando a entender que nunca se pudo aprovechar el crédito fiscal IVA provenientes de estas operaciones.

En nuestra opinión, adversa al juicio del SII, antes de la dictación de esta modificación se podía perfectamente aprovechar el crédito fiscal por este concepto, puesto que su imputación no estaba prohibida por la ley, no pudiendo hacerse una interpretación extensiva o analógica de las normas tributarias pertinentes.

De ahí, entonces, que los contratos celebrados con anterioridad a esta última modificación, particularmente en lo que respecta a las rentas devengadas, daban derecho al crédito fiscal I.V.A.

c) En concordancia con lo anterior, el Servicio de Impuestos Internos ha agregado al inciso 4° del artículo 41 del Decreto Ley N° 825, una aclaración con respecto a las ventas o transferencias de vehículos motorizados derivadas del ejercicio -por parte del arrendatario- de la opción de compra contenida en un contrato de leasing de un vehículo nuevo. Tal aclaración señala que dichas ventas o transferencias se encuentran afectas al Impuesto al Valor Agregado, sin dar derecho a crédito, salvo que el giro del contribuyente sea la venta o arrendamiento de vehículos.

Relativamente a lo precitado, esta modificación viene a dar valor legal a una interpretación ya sustentada por el propio Servicio de Impuestos Internos, en cuanto a

gravar con IVA la opción de compra ejercitada por el arrendatario, ya que, a juicio del Servicio, se trata de la transferencia de un vehículo nuevo.

Nosotros disentimos de esta apreciación del Servicio de Impuestos Internos, estimando que la opción de compra que tiene el usuario, al llevarse a la realidad, se encontraría gravada con el impuesto especial que afecta la transferencia de vehículos motorizados usados.

11. OBSERVACIONES TRIBUTARIAS EN RELACION CON LA LEY DEL IVA Y UN PRONUNCIAMIENTO DEL SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS.

En el curso del año 1979, el Servicio de Impuestos Internos fue requerido para que emitiera un pronunciamiento en relación con la incidencia que tendría el Impuesto al Valor Agregado en una operación de leasing financiero aplicado a la transferencia de un vehículo motorizado.

El Servicio de Impuestos Internos, por oficio N° 9.460, del 21 de diciembre de 1979, de la Subdirección de Operaciones del Departamento de Compraventas, expidió el siguiente pronunciamiento:

"La transferencia de un bus efectuada por una empresa de leasing que lo adquirió a un importador o armador nacional para destinarlo al arrendamiento a un empresario de locomoción colectiva, cuando este último ejercita su opción de compra, se encuentra gravada con el Impuesto al Valor Agregado (IVA), por cuanto dicho vehículo no ha perdido su condición de "nuevo" por el hecho de ser objeto de un contrato de leasing.

"Ahora bien, al ejercer el arrendatario su opción de compra, la base imponible del IVA será el valor residual del vehículo, pudiendo el Servicio de Impuestos Internos, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 64 del Código Tributario, tasar dicho valor en los casos en que este sea notoriamente inferior a los corrientes en plaza, considerando las circunstancias en que se realiza la operación".

"Lo expuesto, atendido a que la venta del bus al arrendatario cuando éste ejerza la opción de compra no se encuentra amparada por la exen-

"ción del IVA que contempla el artículo 41, inci-  
"so final, del Decreto Ley N° 825, en vigencia,  
"dado que en la especie no se trata de la trans-  
"ferencia de un vehículo motorizado usado cuyo  
"destino natural sea el transporte público de pa-  
"sajeros, sino de la venta de un vehículo que  
"tiene la condición de nuevo en los términos del  
"artículo 64 del Decreto Supremo N° 55, de 1977,  
"Reglamento del Decreto Ley N° 825.

"En efecto, el vehículo de que se trata no puede  
"estimarse que ha salido del circuito importador,  
"fabricante o armador, distribuidor, concesiona-  
"rio, subdistribuidor, o comerciante habitual del  
"ramo, ya que de conformidad al artículo 2°, N° 3,  
"del Decreto Ley N° 825, y Artículos 2°, letra 1  
"y 4° del Reglamento de la Ley, la empresa de lea-  
"sing tendrá la calidad de vendedor habitual de  
"los referidos vehículos a los arrendatarios que  
"opten por adquirirlos, quienes en definitiva se-  
"rán realmente los usuarios de los mismos".

"La circunstancia de que la empresa a que se alu-  
"de adquiera los buses para darlos en leasing, no  
"significa de que para los efectos de la aplica-  
"ción del IVA, tenga la calidad de usuario de  
"ellos, puesto que el destino de estos vehículos  
"es el transporte público de pasajeros, uso que  
"en definitiva se lo dará el adquirente, empresa-  
"rio de locomoción colectiva, quien, de acuerdo  
"a la naturaleza de este tipo de contratos, podrá  
"llegar a ser dueño de la máquina si opta por ad-  
"quirirla, alternativa implícita en la convención  
"y que demuestra que la empresa de leasing debe  
"considerarse como vendedor habitual de estos bie-  
"nes".

En lo relativo a la condición de NUEVOS que el  
Servicio de Impuestos Internos le atribuye a los vehículos en  
tregados en leasing, si bien es cierto que esta calificación  
se compadece con los términos del artículo 64 del Reglamento  
del IVA, no lo es menos que hay diversas circunstancias, de  
hecho y de derecho, que estarían dando pauta para cuestionar  
tal calificación.

Por de pronto, el artículo 64 dispone:

"Para los fines previstos en el mismo precepto de la ley, se entenderá que los vehículos motorizados tienen la condición de "usados" cuando han sido transferidos al usuario y no son, por tanto, propiedad del fabricante o armador, de los distribuidores o concesionarios, o de sus subdistribuidores establecidos, de los importadores habituales de los mismos y comerciantes habituales del ramo. Se presume que todo vehículo motorizado que se encuentre en poder del usuario tiene la calidad de "usado", (Con excepción de aquellos que forman parte del activo fijo de una empresa, de acuerdo con lo dispuesto en el inciso 2° del artículo 41° de la Ley)."

Está claro que, frente al tenor de este artículo citado, y considerando la posición del Servicio, el vehículo tendría la calidad de "nuevo", puesto que aun cuando ha existido primera transferencia, ésta no se ha hecho a un usuario sino que a un vendedor habitual.

Sin embargo, en el mismo artículo se contempla una presunción legal, consistente en otorgar la calidad de "usado" a todo vehículo motorizado que se encuentre en poder de un usuario, con excepción de los que forman parte del activo fijo de una empresa.

Es preciso aclarar que por Decreto Ley N° 2.312, del 25 de agosto de 1978, se derogó el referido inciso 2° del artículo 41°, que decía:

"No obstante, cuando los automóviles, station wagons o similares, hubieren sido adquiridos nuevos para formar parte del activo fijo de una empresa, su venta quedará gravada con el Impuesto del Título II de esta Ley, y se registrará por sus normas".

Se ha producido, entonces, una derogación tácita de la parte final del artículo 64 del Reglamento de la Ley, puesto que ha perdido su sentido el excepcionar una circunstancia inexistente. En razón de lo mismo, la presunción aludida estaría vigente con exclusión de la parte no pertinente.

Son bastante discutibles las afirmaciones en que se basa el Servicio de Impuestos Internos para calificar los

vehículos motorizados, de acuerdo con la ley, para los efectos de la aplicación del Impuesto al Valor Agregado. Consideramos algunas opiniones sobre la materia.

a) De acuerdo al texto del artículo 64° citado, se consideran usados los vehículos "cuando han sido transferidos al usuario", situación que -como dice el Servicio de Impuestos Internos- no sería el caso de la empresa de leasing, puesto que ésta no tiene la calidad de usuario, sino que la de vendedor habitual de los mismos. Sin embargo, en nuestra opinión el concepto de "usuario" es el que está mal definido -o no lo está- para el caso particular. No se ve por qué la empresa no puede tener la calidad de usuario, al tener presente que ella se sirve de los vehículos y lucra con su arrendamiento.

Cabría preguntarse, entonces, si el usuario es quien se sirve de la cosa dándole el uso natural para el cual fue creada, o - en un concepto más amplio- es quien se sirve de ella obteniendo un ingreso económico, como sería el caso de la empresa que opera con leasing.

Puede considerarse también, y eventualmente, que la empresa no venda ninguno de los vehículos entregados en leasing, donde dejaría de ser vendedor habitual, pese a que esta condición está librada a la calificación exclusiva del propio Servicio de Impuestos Internos.

b) Debe tenerse presente la circunstancia de que el arrendatario que tiene un vehículo en leasing, está haciendo uso de él, por lo que si, al final del período estipulado, opta por su compra, lo estaría haciendo como un vehículo usado, tal como lo reconoce el Servicio de Impuestos Internos al emitir un pronunciamiento.

"Vencido el plazo de arrendamiento pactado, si el arrendatario opta por la adquisición del bien, éste pasa a incrementar su activo inmovilizado como cualquier otro bien y, en su calidad de bien adquirido usado y conforme al estado en que se encuentre, su valor de adquisición queda sujeto a las depreciaciones, de acuerdo al artículo 31° N° 5 de la Ley de la Renta". (Oficio N°6.365, del 7 de agosto de 1979, de la Subdirección de Operaciones del Departamento de Renta del Servicio de Impuestos Internos).

En nuestra opinión, queda demostrada la necesidad que esta materia de tributación del leasing debe ser estudiada y sometida a legislación, puesto que mientras se proceda

de hecho, como en las circunstancias actuales, el propio Servicio de Impuestos Internos cae en flagrantes contradicciones que, en último término, afectan a los intervinientes en las negociaciones de leasing.

c) Existe en la ley una presunción favorable a la tesis de considerar el vehículo como usado. Sobre el particular, dice el artículo 64° del Reglamento de la Ley:

"Se presume que todo vehículo motorizado que se encuentre en poder de un usuario, tiene la calidad de "usado".

La referida presunción tiene una doble aspecto -ción:

-La primera, tiene relación con el empleo del término que ya antes comentamos -el de "usuario"-, atribuible al arrendatario de leasing y no a la empresa. Aquí se estaría cumpliendo con uno de los requisitos de la presunción.

-La segunda, tiene atinencia con los términos "en poder de", en relación con los cuales entendemos que se ha querido significar una situación de hecho, no necesariamente la ostentación de un derecho de propiedad sobre la cosa, bastando apenas con un título de posesión o de mera tenencia. Podría la cosa o el bien -en el caso presente, un vehículo- estar en poder de alguien en calidad de usuario, ~~comodatario~~ usufructuario, etc., con lo que se estaría cumpliendo con el segundo requisito de la presunción.

En la materia en estudio, y desde otro ángulo de apreciación, si al bien o vehículo motorizado no se lo considera como "nuevo", su tributación cambia fundamentalmente, estando la operación de venta, al final del período estipulado en el contrato de leasing, gravada con una tasa del 0,5% según lo dispuesto en el artículo 41 del Decreto Ley N° 825, sobre el precio de venta por un vehículo usado, valorizando al precio corriente de plaza.

En síntesis, la operación llamada LEASING FINANCIERO, desde el punto estrictamente financiero, requiere una definitiva y acabada legislación, adecuada a la realidad eco

nómica de la transacción y enmarcada en los términos de la política económica imperante, en que las reglas del juego financiero deben ser claras y flexibles, de modo que los preceptos legales jueguen como reales incentivos para el fomento de las actividades comerciales y de la producción.