
estudios

Arrendamientos financieros y fiscalidad.

Carlos HERNANDEZ LOPEZ
Economista y miembro de la A.E.A.F.

SUMARIO: 1. Introducción.— 2. El arrendamiento financiero y la imposición directa.— 3. La nueva regulación del contrato de leasing.— 4. El leasing y la deducción por inversiones.— 5. La contabilización de las operaciones de leasing.— Epílogo.

1. INTRODUCCION

1.1. El arrendamiento financiero. Generalidades.

El arrendamiento financiero, generalmente designado por el anglicismo “leasing”, es una más de las amplias posibilidades que actualmente ofrece el sistema financiero. La palabra “leasing” es un vocablo de origen sajón derivada del verbo “to lease”, que significa arrendar. Se utiliza para designar una forma de financiación de los elementos de activo fijo que permite a las empresas disponer de ellos dirigiéndose a una institución financiera que se los arrienda.

En una primera aproximación, cabe definir el leasing como un intercambio merced al cual el arrendador adquiere en nombre propio ciertos bienes, que serán arrendados por un precio total convenido, que se distribuye en cuotas de una periodicidad prefijada. Una vez terminado este

estudios

plazo, el arrendatario podrá ejercer la opción de compra del bien, por el precio residual pactado, o bien devolver el bien al arrendador.

Hay establecidas diversas clasificaciones de las operaciones de arrendamiento financiero, en función de los elementos que las integran. Interesa ahora solamente distinguir, por simplificar, entre dos tipos de leasing:

a) **leasing operativo:** Es el contrato en virtud del cual una persona (arrendador), que suele ser el fabricante o distribuidor, cede a otra (arrendatario) el uso de un determinado bien contra el pago de unas cuotas de arrendamiento, que incluyen tanto la financiación como los gastos de mantenimiento y reparación del bien. Es, por lo tanto, una figura muy parecida al llamado "renting" y puede ser considerado como si de un arrendamiento puro se tratase.

b) **leasing financiero:** Es el contrato en virtud del cual una empresa dedicada a ello (arrendador), según las indicaciones de su cliente (arrendatario), pone a su disposición el equipo solicitado por éste, contra el pago de unas cuotas de arrendamiento, que superan el precio de coste, fraccionadas durante un período de tiempo que suele coincidir con la vida económica y fiscal del bien, durante el cual el contrato es irrevocable y siendo el riesgo por cuenta del arrendatario, que una vez finalizado dicho período puede devolver el equipo, prorrogar el contrato, o adquirirlo en propiedad.

El contenido del presente trabajo se centra en el que se ha definido como "leasing financiero", y más concretamente en el caso que resulta más habitual en la práctica, cual es el arrendamiento financiero con opción de compra suscrita inicialmente o, lo que en la práctica es lo mismo, con un valor residual simbólico, lo que nos lleva en un primer acercamiento a intentar conocer la verdadera naturaleza de estas operaciones.

1.2. El leasing desde el punto de vista jurídico.

No existe acuerdo doctrinal a la hora de establecer la naturaleza jurídica de las operaciones de arrendamiento financiero. El debate se centra entre los que asimilan el leasing a la compra a plazos con reserva de dominio y quienes defienden que se trata de un arrendamiento puro, sin olvidar la opinión de quienes aceptando el carácter arrendaticio del leasing, admiten que en determinadas ocasiones éste puede encubrir una auténtica compra-venta.

estudios

La sentencia del Tribunal Supremo dictada el 10 de abril de 1981, estableció calificación jurisprudencial del contrato de arrendamiento financiero, al afirmar que “aun cuando alguna opinión en la esfera de la doctrina asimila en sus efectos el llamado leasing financiero a la compra-venta a plazos con reserva de dominio, no parece posible predicar identidad de naturaleza entre ambas figuras.../... lo que lleva a concluir que si no se prueba la mediación de un acuerdo simulatorio en el que el leasing opere como negocio aparente para encubrir como realmente querida una compra-venta a plazos, habrá de ser excluida ésta”. Se trata, por tanto, en opinión de nuestro Tribunal Supremo, de un contrato de arrendamiento en el que se funden la cesión de uso y la opción de compra.

Hasta aquí la delimitación jurídica del contrato de arrendamiento financiero. Sin perjuicio de la opinión del Tribunal Supremo, y dada mi condición, me va a permitir el lector reflexionar en torno a la finalidad del leasing desde el punto de vista económico, para poder concluir respecto a si efectivamente puede o no predicarse su naturaleza arrendaticia.

1.3. El leasing desde el punto de vista económico.

Es en el campo de la economía de la empresa donde debemos centrarnos para definir la función del contrato de arrendamiento financiero.

Ante la necesidad, por parte de una empresa, de un determinado equipo productivo, y una vez seleccionado el más adecuado, el empresario debe plantearse la siguiente cuestión: adquirirlo en propiedad o arrendarlo. Y en el caso de optar por la compra, deberá decidir también cómo la financia. La disyuntiva alquiler o compra se coloca, así, en el plano de la decisión de inversión, mientras que la obtención de los recursos necesarios para la adquisición, en el plano de la financiación de la inversión. En lo que ahora interesa, el leasing operativo se coloca junto al arrendamiento puro en el plano de la decisión de la inversión, mientras que el leasing financiero nos aparece, junto a otras alternativas de crédito, en el ámbito de la financiación empresarial.

De estos razonamientos se infiere que, en el ámbito de la decisión empresarial, el arrendamiento financiero no se plantea como una alternativa real a la compra sino, más bien, como un sistema de financiación alternativo. Nos encontramos, pues, con que a estas alturas de la decisión empresarial ha sido desestimado el arrendamiento.

El leasing financiero resulta ser así un sistema alternativo de financiación empresarial dotado de un peculiar y atractivo tratamiento tribu-

estudios

tario, que en su ausencia lo convertiría en un sistema de un elevado coste financiero. Esto permitiría afirmar que sin el ventajoso trato fiscal, el leasing financiero sólo tendrá sentido en el supuesto de imposible acceso a otras fuentes de financiación.

Decidida la inversión y elegido el equipo productivo más adecuado, la empresa acude a la entidad de leasing para que le financie la adquisición del bien. La entidad de leasing concede en suma el crédito necesario para la adquisición de los bienes. La garantía de la devolución de éste la constituye la titularidad del bien que se reserva la entidad.

Creo tener razonado el por qué, en mi opinión, la construcción jurídica (sentencia del Tribunal Supremo incluida) en base a la que se desarrolla el leasing no obedece a la verdadera naturaleza de la operación. Las motivaciones que conducen a ello debemos buscarlas en el ámbito tributario.

1.4. El leasing desde el punto de vista tributario.

Para conseguir un atractivo tratamiento fiscal es necesaria la apariencia de arrendamiento. Tal figura jurídica es la que va a permitir al usuario considerar el canon pagado por arrendamiento financiero como gasto deducible. Las razones fiscales y contables son fundamentales para comprender el por qué de la construcción jurídica del arrendamiento financiero. El encanto del leasing no radica, por tanto, en lo que es, sino en su apariencia, inscribiéndose así en la tradición de los negocios aparentes que no son negocios simulados, sino negocios seriamente queridos que se legitiman desde el momento en que se aceptan como reales.

Si el usuario del bien, con recursos obtenidos de un tercero, comprara directamente el equipo que precisa para el ejercicio de su actividad empresarial, ello ya no sería una operación de arrendamiento financiero tal y como a éstas se las define en nuestro ordenamiento jurídico. Consecuencia inmediata sería la no calificación de las cuotas pagadas como gasto deducible, auténtico aliciente del leasing.

La justificación económica del desarrollo de las operaciones de arrendamiento financiero se encuentra en su utilización como instrumento incentivador de la inversión. Pero su aparición no se debe a la invención de un nuevo contrato, ni al desarrollo del mercado crediticio, sino que encuentra su explicación fundamental en el incentivo fiscal. La legitimación que da el éxito al leasing depende de la legitimación del incentivo fiscal, con lo que la cuestión se desplaza a la legitimación de la promoción de la inversión empresarial.

estudios

Es, en suma, el legislador el que, por razones de política económica, establece una normativa incentivadora del leasing, dotándole de un atractivo fiscal cuya finalidad esencial es la de fomentar la inversión. Es, en suma, el legislador quien, para conseguir ciertos objetivos, acepta la apariencia de arrendamiento.

Aceptada por las autoridades fiscales la apariencia, y vista ésta desde el plano de los instrumentos de política económica, a la hora de proceder a su implementación lo que interesa al legislador no es el contrato de arrendamiento financiero en sí mismo, sino la actividad de leasing, que deberá controlar mediante una normativa reguladora de las actividades de las entidades dedicadas a ello. Supongo que ahora el lector comprenderá el motivo de la tardanza en la publicación de una normativa reguladora del contrato de arrendamiento financiero.

De lo expuesto en las páginas anteriores se deduce que es erróneo impugnar el leasing desde una perspectiva estrictamente jurídica (apariciencia, negocio fiduciario, simulación, ...) y entiendo que la aceptación o no de la apariencia depende, por el contrario, de las decisiones que tome el legislador acerca de la ordenación del sistema financiero y las medidas de política económica y fiscal.

Con la aparición y desarrollo de los contratos de arrendamiento financiero nos encontramos, por tanto, ante una ampliación de nuestro sistema financiero, que suministra bienes de inversión o, si se prefiere, financia una parte muy importante de las inversiones de nuestras empresas. Son suficientes unas cifras para dar la medida del desarrollo de esta alternativa incentivada de crédito.

Dentro del mercado crediticio español, el leasing empezó a despuntar en el año 1983 financiando más de 76.000 millones de pesetas; el volumen de inversiones por leasing aumentó en los años 84, 85 y 86, en los que fueron adquiridos por esta modalidad bienes de equipo por importe de 127.252, 207.493 y 316.255 millones de pesetas, respectivamente. El auténtico despegue del leasing en nuestro país se produce en el año 1987, durante el que se financiaron inversiones por importe de 838.470 millones de pesetas, lo que, según cifras oficiales, representa el 11'15 por ciento de la formación interior bruta de capital. Para el presente año, según estimaciones de representantes del sector, a pesar de las medidas legislativas desfavorables adoptadas, se financiarán por leasing inversiones por valor de 1'1 billones de pesetas.

estudios

2. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y LA IMPOSICION DIRECTA.

Las ventajas fiscales del leasing se encuentran en la imposición sobre beneficios. Este es el sentido del presente apartado y de no haber considerado necesario dedicar en este trabajo un espacio para los demás impuestos.

2.1. Las cuotas de leasing como gasto deducible.

Hasta el presente año, la deducibilidad como gasto de la totalidad de las cuotas pagadas por arrendamiento financiero ha sido aceptada sin ninguna restricción por el legislador. Sin duda el hecho de que la normativa reguladora de las actividades de arrendamiento financiero limitara éstas a bienes de exclusiva utilización empresarial era una circunstancia que posibilitaba la total deducción de las cuotas.

La primera disposición legal que en nuestro país regula el tratamiento fiscal aplicable a las operaciones de arrendamiento financiero es el Real Decreto-ley 15/1977, de 25 de febrero, cuando en su artículo 25.4 establece que "para el arrendatario tendrá la consideración de gasto deducible la totalidad de la cuota que debe satisfacer a la sociedad de arrendamiento financiero en virtud del contrato".

Tanto en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, como en el Impuesto sobre Sociedades, el importe pagado por las cuotas de arrendamiento financiero es deducible de los ingresos a la hora de determinar las bases imponibles de los referidos impuestos. Así, la letra C) del artículo 73 del Reglamento del I.R.P.F. dispone: "Se incluyen en este concepto de gastos: ... C) El importe total de las cuotas satisfechas por el sujeto pasivo en concepto de arrendamiento financiero a las sociedades dedicadas a esta actividad, de acuerdo con el contrato correspondiente". Por su parte, los artículos 111 y 113 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades determinan la deducibilidad del gasto originado por los arrendamientos o cánones satisfechos a terceros, cualquiera que sea su denominación, por la cesión de derechos y bienes, cuando no se transmite la propiedad de los mismos.

Igualmente, la Dirección General de Tributos se ha pronunciado reiteradamente en el mismo sentido al expresar que tendrá la consideración de gasto deducible la totalidad de la cuota que deba satisfacerse a la sociedad de arrendamiento financiero en virtud del contrato suscrito (D.G.T., 6-6-79).

estudios

Esta amplia deducibilidad se ha visto limitada por la Ley 26/1988, de 29 de julio. El contenido y los comentarios a esta ley son objeto de un tratamiento en el capítulo 3 del presente trabajo.

Admitida por nuestra legislación la deducibilidad de las cuotas de arrendamiento financiero, y volviendo sobre lo planteado en el capítulo precedente, considero interesante reflexionar en torno a las consecuencias sobre esa deducibilidad del hecho de que el usuario se comprometa en el momento de suscribir el contrato a ejercitar al final de éste la opción de compra. O, lo que es lo mismo, ¿cabe afirmar que la aceptación del compromiso de ejercitar la opción de compra desnaturaliza la calificación jurídica de arrendamiento y, por tanto, se perdería la deducibilidad como gasto? En absoluto, ya que es el propio legislador quien, a efectos de la aplicación de la deducción por inversiones en activos fijos materiales nuevos, exige la adquisición de tal compromiso. Generalmente, no existe más intencionalidad ni voluntad en la conducta del arrendatario que la de acceder al citado incentivo fiscal. Vemos que al igual que el legislador acepta la apariencia de arrendamiento, impone también el requisito de que al término del contrato se ejercite la opción de compra.

2.2. La amortización de los bienes adquiridos por leasing.

Los bienes adquiridos por arrendamiento financiero son amortizables, una vez comprados definitivamente, por el valor residual por el que se ejercite la opción de compra al término del contrato.

Así lo disponen los artículos 63 y 66 de los Reglamentos de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de las Personas Físicas, respectivamente, cuando establecen que "Cuando se trate de bienes cuya adquisición se derive de contratos de arrendamiento financiero, únicamente será amortizable el valor residual por el que se ejercita la opción de compra".

Creo conveniente recordar en este apartado que, por tratarse de bienes que en el momento de su definitiva adquisición no son nuevos, resulta aplicable el método especial de amortización de bienes usados previsto en el artículo 61 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Hay una figura a destacar en nuestra legislación fiscal reciente en la que subyace una vez más la naturaleza no arrendaticia del contrato de leasing. Se trata del R.D. 1667/85, de 11 de septiembre, que desarrolla el Real Decreto-ley 2/85, y más concretamente la Resolución de la Dirección General de Tributos de 11 de diciembre de 1985, en la que se señala que

estudios

al objeto de "conseguir el acceso a un mismo incentivo fiscal para toda inversión en activo fijo nuevo, cualquiera que sea su forma de financiación...", se incluye a los contratos de arrendamiento financiero con opción de compra en la aplicación de la libertad de amortización.

La libertad de amortización fue aplicable en virtud de la citada disposición legal a los contratos de leasing con opción de compra comprometida celebrados entre el 9 de mayo y el 31 de diciembre de 1985, sin perjuicio del ejercicio en el que finalice el contrato, mediante la dotación de una previsión creada al efecto.

Tenemos, por tanto, que un incentivo coyuntural a la inversión, como lo fue la libertad de amortización, amplió sus ventajas a las adquisiciones por leasing, potenciando aún más las ventajas fiscales del arrendamiento financiero.

2.3. Los posteriores incrementos de patrimonio.

Es conveniente, al tratar la adquisición de activos mediante arrendamiento financiero, hacer una breve referencia a los incrementos de patrimonio, generalmente importantes, que generan en el momento de la posterior enajenación de estos bienes.

El hecho de que la empresa adquiera el bien por un valor residual que representa entre el 1 y el 5 por ciento del valor de nuevo, suele provocar que éste tenga un precio de adquisición muy inferior al de realización en la mayoría de los casos. En el momento de la venta del elemento en cuestión va a presentarse un importante incremento de patrimonio que, salvo la aplicación de la exención por reinversión prevista en los artículos 146 y siguientes del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, es susceptible de tributación.

La acelerada y excesiva imputación de gasto derivada de contratos de leasing a plazo muy inferior a la vida útil del bien adquirido, y la temprana enajenación de éste, dan lugar a la aparición de un beneficio extraordinario, cuya tributación compensa el ahorro fiscal conseguido anteriormente, si no es reinvertido el importe obtenido en la venta.

Por lo anteriormente expuesto, considero que a la hora de dedicar la opción por el arrendamiento financiero debe ser tomada en cuenta esta circunstancia.

estudios

2.4. El "lease back".

Lejos de lo que podría pensarse, la tan de actualidad operación de "sale and lease back" es una figura aparecida en los orígenes del leasing, cuando en el año 1936 una empresa californiana formalizó un importante contrato financiero de este tipo.

La operación de lease back se lleva a cabo de la siguiente forma: Una empresa, a cambio de un precio efectivo, vende parte de su inmovilizado a un intermediario financiero, quien se obliga a ceder inmediatamente los bienes en arrendamiento a la empresa vendedora, que se obliga, por su parte, a pagar un determinado número de cánones periódicos por su utilización. Al finalizar el contrato, el vendedor-arrendatario tiene la facultad de volver a ser propietario de sus activos a cambio del pago de un precio.

Tenemos dos contratos, uno de venta y otro de arrendamiento con opción de compra, que desde el punto de vista económico son sólo uno, en el sentido de que el usuario no vendería si no estuviese seguro de poder utilizar esos bienes en arrendamiento financiero. Su justificación económica nace de la necesidad de financiación por parte de la empresa, que decide hacer dinero a corto plazo mediante la venta de sus equipos de producción para posteriormente, después del pago de unas cuotas en concepto de alquiler por su utilización, poder volver a adquirirlos en propiedad.

Lo que en un principio era, a pesar de la sofisticación, una mera operación financiera, se ha convertido en una figura utilizada con fines fiscales. El hecho de que el incremento de patrimonio generado en la venta del bien a la compañía de leasing no tribute por gozar del beneficio de la exención por reinversión, junto con la consideración de partida fiscalmente deducible de las cuotas de arrendamiento financiero, hacen del método del lease back un buen sistema para conseguir importantes ahorros fiscales, motivo por el que se ha convertido en la práctica en el soporte de operaciones que podríamos calificar como especulativo-fiscales.

Especulación dirigida a conseguir una menor tributación y, en ocasiones, a conseguir sin coste fiscal alguno llevar a cabo una revalorización de activos, con el establecimiento de elevados valores residuales.

2.5. Factores para determinar la conveniencia del leasing.

No pretendo en este apartado establecer concreciones o máximas sobre la conveniencia o no de optar por el leasing a la hora de financiar una inversión. Sería para ello necesaria la formulación de complejísimos

estudios

modelos de análisis, con tantas variables como cada caso particular requiriera. En mi interés está sólo el destacar algunos de los aspectos generales que considero imprescindible tener en cuenta a la hora de evaluar la rentabilidad económico-fiscal de una inversión financiada por arrendamiento financiero.

No es, por supuesto, una lista cerrada, ni existe prelación en el orden establecido. Dependerá de quién deba tomar la decisión en cada momento concreto el determinar la ponderación de cada uno de los factores enumerados a la hora de optar por uno u otro sistema de financiación.

- Cuanto mayor sea el período fiscal de vida útil y menor la duración del contrato de arrendamiento financiero, más interesante resultará el leasing.
- Cuanto menor sea el período de vida útil y mayor la duración del contrato, menos interesante será el arrendamiento financiero.
- A mayor duración del contrato, mayor será su coste y el ahorro fiscal derivado de éste mayor desembolso, pero menor la rentabilidad final obtenida, y viceversa.
- La imposibilidad de aplicar la deducción por inversiones a las operaciones de leasing es un factor a considerar.
- El leasing resulta más interesante a medida que su coste financiero tiende a igualarse al del crédito ordinario.
- En la medida en que por amortización depreciable o por la aplicación de planes especiales de amortización, pueda anticiparse en el tiempo la amortización de los bienes adquiridos, el arrendamiento financiero como alternativa perderá ventajas.
- El agotamiento de otras vías de financiación, así como las garantías necesarias para el acceso al crédito ordinario, son factores a favor del leasing.
- Los resultados económicos de la empresa deben ser también tenidos en cuenta. El arrendamiento financiero parece apropiado para momentos de altos beneficios, por anticipar en el tiempo la imputación fiscal de los gastos, no siendo aconsejable en presencia de pérdidas, al eliminar la posibilidad de amortizar en el futuro.

Estos, además de los que al lector se le ocurrirán, son aspectos generales a tener en cuenta a la hora de decidir si se opta o no por una financiación mediante arrendamiento financiero.

El hecho de que en nuestra imposición directa coexistan muy distintos sistemas de tributación, hace que sea necesaria una última y fundamen-

estudios

tal matización. Veamos los distintos sistemas de determinación de bases imponibles:

Estimación Directa:

Tanto los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, como para personas físicas acogidas a este régimen de determinación de bases imponibles, son perfectamente aplicables los factores citados en la relación anterior, sin restricción alguna.

Solamente señalar que, en personas físicas, el ahorro fiscal derivado del leasing es directamente proporcional a los tipos efectivos de gravamen soportados.

Estimación Objetiva Singular Simplificada:

No cabe duda de que a los contribuyentes acogidos a este sistema de tributación no les resulta interesante adquirir sus bienes de inversión mediante arrendamiento financiero. Por tratarse de un sistema indiciario en el que los gastos no influyen a la hora de determinar la base imponible, el coste adicional del leasing no genera ahorro fiscal alguno.

Estimación Objetiva Singular Normal:

En mi opinión, resulta interesante para los que tributan por este sistema la opción por el leasing como medio de financiación, por el hecho de que ésta es la única forma de que disponen para conseguir la imputación fiscal del gasto derivado de la utilización de unos determinados equipos productivos. Es, por tanto, la imposibilidad de aplicar amortizaciones, en general no compensada por el coeficiente de gastos sin justificar, un factor determinante a favor del arrendamiento financiero. La circunstancia de que estos contribuyentes en ningún caso puedan deducir por inversiones en activos fijos nuevos, hace que además el leasing no se vea desfavorecido por la pérdida de la deducción.

3. LA NUEVA REGULACION DEL CONTRATO DE LEASING.

Desde el Real Decreto-ley 15/1977 se ha venido pidiendo una regulación específica del régimen de las operaciones de arrendamiento financiero. En lugar de publicarse esta disposición especial, se ha producido la novedad legislativa en una Disposición Adicional, la Séptima, de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.

estudios

3.1. La Ley 26/1988, de 29 de julio.

Esta ley supone, en el ordenamiento jurídico-fiscal español, la más reciente regulación del arrendamiento financiero, centrada en el propio contrato, aspecto éste que supone una novedad. Queda derogado con su publicación el Título Segundo del Real Decreto-ley 15/1977, de 25 de febrero.

El número uno de la citada Disposición Adicional establece una nueva definición legal de la operación de leasing en los siguientes términos: "Tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas a que se refiere el número 2 de esta disposición. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, en favor del usuario".

En los números siguientes de la citada Disposición se regulan algunas condiciones que obligatoriamente deberán cumplir los contratos que se formalicen a partir de su publicación. En los apartados siguientes se comentan los de mayor trascendencia en el ámbito tributario.

3.2. Duración mínima del contrato.

Por el número 2 se fijan los plazos mínimos de duración de los contratos de arrendamiento financiero: dos años para la adquisición de bienes muebles, y diez para los inmuebles y establecimientos industriales. Dispone, además, que el Gobierno podrá, en función de las características de los bienes objeto del contrato y en evitación de posibles prácticas abusivas, determinar otros plazos mínimos.

Se pretende, sin duda, con esta medida salir al paso, respecto a inmuebles principalmente, a la práctica que se estaba generalizando de formalizar contratos de leasing de muy breve duración con la finalidad de conseguir un período de amortización cortísimo.

estudios

3.3. Características de las cuotas.

En el número 4 se establece que el importe anual de la parte de las cuotas de leasing correspondiente a la recuperación del coste del equipo deberá permanecer constante o tener carácter creciente a lo largo del período contractual.

Con la prohibición al establecimiento de cuotas de arrendamiento se pretende la potenciación de una amortización degresiva mediante un contrato de leasing. Es una medida complementaria al establecimiento de períodos mínimos de duración de los contratos. Si no se hubiera complementado, podría burlarse fácilmente mediante la contratación de unas cuotas desproporcionadamente elevadas al principio de la duración del contrato.

Se elude también, con la introducción de esta restricción, el tratamiento fiscal de arrendamiento hasta ahora aplicado a las elevadas primeras rentas, sobre todo en operaciones de sustitución de equipos mediante entrega del usado como primer pago, cuando éste tenía un valor elevado.

3.4. Diferenciación de los intereses.

En los contratos de arrendamiento financiero deberá, a partir de la publicación de la Ley 26/1988, detallarse la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien para la entidad de leasing, excluido el valor de la opción de compra, y los costes financieros de la operación.

Es una medida que viene a complementar la que se comenta en el apartado siguiente, ya que al establecerse diferentes tratamientos fiscales para los distintos componentes del canon arrendaticio, es necesario conocer en cada momento el importe de lo pagado en concepto de intereses.

3.5. Deducibilidad de las cuotas.

Es, sin duda, esta modificación la de mayor trascendencia tributaria de cuantas contiene la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988, por introducir restricciones en la consideración de partida fiscalmente deducible de las cuotas pagadas por una operación de arrendamiento financiero.

La carga financiera soportada como consecuencia de la realización de una operación de leasing tendrá, en todo caso, la consideración de gasto deducible.

estudios

Idéntico tratamiento recibe en la nueva normativa la parte de las cuotas de leasing correspondiente a la recuperación del coste del bien arrendado, excepto en los casos en que los contratos tengan por objeto terrenos, solares y otros activos no amortizables. En el caso de que tal condición concurra sólo parcialmente en el bien objeto del leasing, será deducible como gasto únicamente la proporción que corresponda a los elementos susceptibles de ser amortizados, que deberá quedar debidamente desglosada en el contrato.

Vemos que se excluye del tratamiento fiscal de partida deducible a la parte de las cuotas correspondiente a solares, terrenos y otros activos no amortizables, sin establecer restricciones respecto a la parte correspondiente a los intereses. Será entonces necesario que en los contratos cuyo objeto lo compongan edificaciones, aparezcan debidamente desglosadas las cantidades correspondientes al suelo y al vuelo.

Está guiada esta medida por el interés de impedir que mediante una instrumentación de arrendamiento financiero, se "amorticen" unos bienes que, ni fiscal ni contablemente, gozan de esa condición.

La Ley 26/1988 no establece el tratamiento fiscal aplicable a la parte de las cuotas de leasing representativa de la recuperación del coste de adquisición de los activos no amortizables. Podría aplicársele la consideración de inversión, pero esto es algo que tendrá imposible justificación en los casos en los que no se ejercite la opción de compra. Una alternativa puede ser el dejar, en la medida de lo posible, estas cantidades como valor residual de la operación de leasing.

4. EL LEASING Y LA DEDUCCION POR INVERSIONES.

Las inversiones realizadas mediante arrendamiento financiero gozaban en nuestra legislación fiscal de idénticos incentivos a los aplicados cuando los bienes se adquirían por cualquier otro sistema de financiación. Así, hasta ahora, y con el cumplimiento de determinados requisitos, era aplicable en la adquisición de bienes de inversión en régimen de arrendamiento financiero la deducción por inversiones de la cuota de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de las Personas Físicas.

La publicación de la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 1988 ha supuesto la imposibilidad de que las inversiones realizadas por leasing se acojan a la deducción por inversiones. Fue el artículo 97 de la citada Ley 33/1987, de 23 de diciembre, el que en uno de sus apar-

estudios

tados dispone que: "Con efectos para los ejercicios que se inicien dentro de 1988.../... No serán acogibles a la deducción por inversiones en activos fijos materiales nuevos, los bienes adquiridos en arrendamiento financiero".

No me resulta posible cuantificar cuáles pueden ser las consecuencias en términos de carga fiscal efectiva derivadas de esta medida legislativa. Lo que a mi entender es indiscutible es que la absolución de la deducción por inversiones para los bienes adquiridos por leasing ha supuesto la eliminación de un importante incentivo fiscal a la inversión, si se quiere seguir disponiendo de una importantísima fuente de financiación empresarial.

Más adelante llegará el momento de valorar los objetivos y consecuencias de esta medida. De momento sólo pretendo hacer tres matizaciones sobre su trascendencia inmediata.

4.1. La fecha de inicio del ejercicio.

El hecho de que el citado artículo 97 comience diciendo "Con efectos para los ejercicios que se inicien dentro del año 1988...", ofrece la posibilidad para que se pueda aplicar la deducción por inversiones en activos fijos nuevos a contratos de arrendamiento financiero formalizados en 1988. Si el anterior ejercicio económico concluyó antes del 31 de diciembre de 1987 y, por lo tanto, dentro del pasado año se inició un nuevo ejercicio, parece claro que aunque las inversiones se hayan llevado a cabo durante el presente año, el ejercicio se inició en 1987, por lo que las inversiones realizadas por leasing, aun en 1988, serán deducibles por inversiones.

4.2. Las inversiones acogidas al art. 218.2 del R.I.S.

El apartado tercero del artículo 218 del vigente Reglamento del Impuesto sobre Sociedades dispone que cuando se trate de inversiones cuyo plazo de pago sea superior a dos años, "... podrá computarse la deducción en los períodos impositivos en los que se realicen los pagos por la parte correspondiente".

Parece lógico pensar que en los casos en los que existan inversiones en régimen de arrendamiento financiero materializadas con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 33/1987, acogidas al procedimiento de deducción previsto en el artículo 218.3 del Rgto. del Impto. sobre Sociedades, podrá deducirse por inversiones el importe correspondiente a recuperación del coste del bien de los pagos por arrendamiento financiero que se realicen durante el año 1988.

estudios

En este sentido se ha pronunciado la Dirección General de Tributos en contestación a una consulta, al manifestar que "Dado que lo que motiva el derecho a la deducción por inversiones es el hecho económico de invertir, y éste se realizó en 1986.../..., no le es de aplicación lo dispuesto en el artículo 97 de la Ley 33/1987, por el que se regula la exclusión de la deducción por inversiones de aquéllas realizadas en régimen de arrendamiento financiero iniciadas en el ejercicio de 1988".

4.3. Tratamiento aplicable a la opción de compra.

Establecida por ley la desaparición de la deducción por inversiones para las financiadas mediante arrendamiento financiero, cabe preguntarse si ésta lo es en términos absolutos o si, por el contrario, aún es posible admitir tal deducción respecto al valor residual por el que en el futuro se deba ejercitar la opción de compra.

Hay en nuestra literatura fiscal reciente quien opina que la respuesta debe ser afirmativa, argumentando que si bien los pagos periódicos no dan derecho a la deducción por inversiones, el año en que se ejercite la opción y se adquiera definitivamente el bien, y por su importe, será aplicable la deducción por inversiones. Es verdad que en ese momento los bienes que se adquieran no serán nuevos, pero sí lo fueron, en su caso, en el momento del contrato.

En mi opinión, se trata de una postura que "hila demasiado fino", y en la práctica resultará difícil sostenerla, pero no deja de ser una visión más sobre el tema de la desaparición de la deducción por inversión realizada por leasing, que he considerado oportuno referir.

4.4. La situación actual.

La desaparición de la deducción por inversiones, junto con el hecho de que no se permita aplicar ésta a la empresa arrendadora, por tratarse de bienes cuyo uso se encuentra cedido, hacen que actualmente la adquisición de bienes de inversión mediante arrendamiento financiero no dé derecho a la aplicación del incentivo fiscal.

estudios

5. LA CONTABILIZACION DE LAS OPERACIONES DE LEASING.

Es un principio básico de la contabilidad el que una inversión y su correspondiente financiación deben reflejarse adecuadamente en un Balance. Pues bien, al realizarse la inversión mediante arrendamiento, en principio éste queda al margen del Balance, limitándose el arrendatario a contabilizar como gasto realizado los cánones arrendaticios a medida que se realizan.

Este tratamiento contable sería correcto si efectivamente el arrendamiento financiero fuera un simple arrendamiento y mediante tal formulación no se estuviera encubriendo una verdadera compra. La cuestión en el plano contable es la misma que en el jurídico, con la matización de que en el primero debe prescindirse de las formas adoptadas, para reflejar exactamente la totalidad de los hechos y operaciones de relevancia económica realizados o conocidos por la empresa tal y como éstos se presentan en la realidad. En contabilidad debe siempre primar el fondo sobre la forma cuando ambos puedan no coincidir.

En la práctica surgen contradicciones entre los criterios estrictamente contables y los fiscales, pero debe tenerse siempre presente que los estados financieros deben, por principio, ser "imagen fiel" de la realidad financiero-patrimonial de la empresa, por lo que deberán prevalecer las normas contables, frente a las de carácter tributario. Todo ello, sin perjuicio de la necesaria armonización entre ambas.

La primera contradicción se nos presenta dentro del ámbito puramente contable. La Orden Ministerial de 3 de junio de 1976, por la que se adaptó el Plan General de Contabilidad a las sociedades dedicadas al arrendamiento financiero, dispone la contabilización de los bienes objeto del contrato de leasing en el inmovilizado material de la empresa arrendadora, así como su amortización durante el período de duración del contrato. Por su parte, los criterios de la Asociación Española de Contabilidad y Auditoría (A.E.C.A.) establecen que debe igualmente registrarse en el activo fijo del usuario, con lo que un mismo elemento aparece reflejado en dos balances distintos.

En lo que ahora nos interesa, la contabilización a realizar por el usuario del bien arrendado, y antes de manifestar mi elección entre un gran número de opciones posibles de contabilización, estimo necesario hacer unas consideraciones tendentes a justificar mi opción contable.

Planteado el tratamiento contable a aplicar por el arrendatario de la operación de leasing, nos encontramos con que éste deberá reflejar en su contabilidad el pasivo real derivado del contrato suscrito. No se trata en la realidad del hecho de que se deban satisfacer unos cánones de arrenda-

estudios

miento que serán exigibles a lo largo del tiempo, sino de un compromiso u obligación financiera surgido de un contrato irrevocable, y estando normalmente documentados los pagos mediante efectos cambiarios aceptados. Estamos entonces en la presencia de un pasivo real, exigible y consecuencia de un compromiso previamente adquirido. Su contabilización resultará por lo tanto obligada.

Por otra parte, ante el hecho de que el arrendatario asume los costes de la conservación y mantenimiento de los equipos arrendados, los riesgos técnicos derivados de los mismos, así como la obsolescencia, y en el que la opción de compra tiene fijado normalmente un valor residual simbólico y la propiedad del bien por parte de la empresa arrendadora tiene una función de garantía, debe, a mi entender, admitirse la titularidad económica del bien objeto del contrato por parte del usuario, por lo que éste deberá incluir el bien arrendado en su Inmovilizado Material.

En cuanto a las cargas financieras de la operación de leasing, si pensamos que éstas se generan después de la entrada en funcionamiento del activo, en ningún caso se pueden activar. Lo adecuado será imputarlas a medida que se vayan realizando los pagos.

Por los argumentos expuestos, la adecuada contabilización de una operación de arrendamiento financiero debe, a mi entender, llevarse a cabo siguiendo las normas dictadas por la A.E.C.A.

De forma esquemática, la manera de registrar una operación de leasing puede sintetizarse en lo siguiente:

- El bien arrendado se contabilizará como un inmovilizado material.
- El importe capitalizado debe ser igual al valor del elemento en cuestión antes de la aplicación de las cargas financieras de la operación, es decir, al coste para la empresa arrendadora. El bien así capitalizado será amortizado y presentado en el Balance haciendo constar que está afecto a arrendamiento financiero.
- Los costes financieros del contrato se cargarán a una cuenta de gastos amortizables, para periodificar a medida que se vayan realizando los pagos, el gasto financiero de la operación.
- En el pasivo, en la cuenta de acreedores o efectos a pagar, según el caso, se debe registrar el total de la deuda contraída, por intereses y principal.

Mención aparte merece el tratamiento contable a aplicar a la adquisición del derecho de opción de compra y al compromiso de pago del precio de ésta. La forma adecuada de que estas circunstancias queden reflejadas en la contabilidad es mediante asientos de orden.

estudios

Para cuando se trate de una operación de "lease back", la A.E.C.A. dispone que el beneficio obtenido en la venta debe considerarse como un menor importe de los intereses que luego repercuta el arrendador al arrendatario, antiguo propietario del equipo.

EPILOGO

Al poner fin a este trabajo, y llegado el momento de hacer una valoración global sobre el actual tratamiento fiscal de la operación de arrendamiento financiero en nuestro país, no quiero dejar de poner de manifiesto que la perspectiva temporal no es, por ahora, lo suficientemente amplia para permitir valorar las consecuencias de las medidas legislativas que en él se comentan.

Para alcanzar conclusiones, considero que es necesario responder a la siguiente pregunta: ¿Qué ha cambiado en este país para que una figura hasta ahora favorecida por nuestro ordenamiento tributario, haya pasado a ser objeto de persecución?

Intentando encontrar la respuesta en el campo de los condicionantes de la política económica, creo posible afirmar que la desincentivación del leasing, junto con la paulatina reducción del porcentaje aplicable en la deducción por inversiones en activos fijos nuevos, ponen de manifiesto la intención del Gobierno de moderar su política indiscriminada de fomento de la inversión productiva. Si se piensa que nuestra economía está "sobrecalentada" y requiere una política económica menos expansiva, no cabe duda de que interesa moderar el crecimiento de la formación interior bruta de capital, como componente de ese exceso inflacionario de demanda. Si a esto añadimos los problemas inducidos sobre nuestra balanza comercial por el hecho de que una parte importante de los bienes de equipo deban de ser importados, estaríamos justificando la adopción de tales medidas.

Pero esto sería considerar sólo los efectos económicos inmediatos. Teniendo en cuenta nuestra elevada tasa de desempleo y el hecho de que una parte importante de las operaciones de leasing son realizadas por pequeñas y medianas empresas, normalmente intensivas en trabajo, flaco favor hacen estas medidas restrictivas al que debería ser el objetivo prioritario de la política económica del Gobierno.

Se argumentó que el desarrollo del arrendamiento financiero en nuestro país encontraba su justificación en el ámbito tributario. La respuesta

estudios

a la pregunta planteada puede también buscarse en el campo fiscal.

Tal vez la justificación de la actual desincentivación del leasing deba buscarse en la llamada “lucha contra el fraude”, propósito que está latente en la exposición de motivos de la Ley 26/1988, cuando, entre otras cosas, dice que “... la regulación precedente equivalía a la admisión de un principio ilimitado de libertad de amortización...”, para señalar más adelante que con la nueva regulación se pretende que “... sin eliminar la flexibilidad que los arrendamientos financieros aportan en relación con el Impuesto sobre Sociedades, pueda ponerse límite a prácticas que llevarían demasiado lejos esa flexibilidad”.

Nos encontramos, una vez más, con que el sistema elegido para evitar comportamientos fraudulentos es la eliminación del beneficio fiscal para todos los contribuyentes. Parece obvio que cuantitativamente la importancia de esos comportamientos abusivos debe ser escasa, y debería de ser la Administración quien, por disponer de medios legales y humanos para ello, los reprimiera. En cualquier caso, el fraude fiscal es consecuencia de la escasa capacidad de la Administración para reprimirlo y de la falta de aceptación de los impuestos por los contribuyentes, por lo que en ningún caso considero admisible que con el propósito de combatir el fraude se justifique la pérdida de una importante fuente de financiación para nuestras empresas. Si hay contribuyentes que fraudulentamente aplican mediante el leasing gastos de consumo personales a sus empresas, deberán ser sancionados, pero nunca la evitación de estas prácticas deberá perturbar el proceso de eficaz asignación de los recursos financieros que hace el mercado.

Como en otras ocasiones, me temo que las medidas comentadas en este trabajo están alimentadas por la tan criticada “filosofía recaudatoria”, que lejos de perfeccionar nuestro sistema fiscal, a lo que conducen es a quebrar el principio tributario de neutralidad, desincentivando al arrendamiento financiero frente a otras alternativas de crédito.

En cuanto a los efectos negativos de las últimas normas publicadas sobre el sector de leasing y según las previsiones de sus representantes, parece ser que el esperado efecto negativo no ha llegado a producirse, y durante el presente año el volumen de inversiones financiadas mediante arrendamiento financiero va a seguir aumentando a un elevado ritmo. Las causas de que hasta ahora la contratación de operaciones de leasing

estudios

no se haya resentido deben buscarse en el hecho de que las medidas de desincentivación fiscal del arrendamiento financiero no han sido todavía transmitidas al resto de la economía nacional, tal vez por existir una generalizada desinformación sobre el tema que da lugar a la existencia de un componente inercial en los comportamientos empresariales. Ojalá el presente trabajo ayude a subsanar esta deficiencia.

