



Contabilidad y negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Administrativas

año 1, número 1
julio 2006



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ. 90 AÑOS

Arrendamiento financiero: ventajas y desventajas

Juan Bertolotto Yecguanchuy

Profesor a tiempo parcial por asignaturas del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

Introducción

Desde hace más de veinte años, el Arrendamiento o *Leasing* Financiero ha sido uno de los instrumentos más utilizados en el Perú para la financiación de inversiones en activos fijos. El principal argumento en favor de su utilización, aunque no el único, ha sido que el *leasing* financiero otorga la posibilidad de obtener beneficios tributarios. Sin embargo, a lo largo de los años, los alcances de este instrumento y sus tratamientos contable y tributario han evolucionado y, en consecuencia, se han ido entremezclando una serie de considerandos a favor y en contra de su uso.

La carencia de literatura especializada en este tema ha generado la coexistencia de mitos y verdades respecto del arrendamiento financiero y de la conveniencia de su utilización. Este artículo intenta mostrar, de manera objetiva, cuáles son las ventajas y desventajas de incluir al *leasing* financiero (que de aquí en adelante se denominará simplemente *leasing*) dentro de la estructura de financiamiento de una empresa en el Perú.

Breve reseña histórica

El *leasing* apareció en los Estados Unidos como respuesta a la necesidad de financiamiento derivada de la expansión económica en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Así, en 1950 surgió la *United States Leasing Corporation* con un capital

inicial de US\$ 20 mil. Paulatinamente fueron incorporándose al mercado empresas similares hasta que en 1963 el *Comptroller of the Currency* autorizó a los bancos norteamericanos a trabajar con este instrumento financiero.

Es en la década de los sesenta que el *leasing* consolida su expansión en el mundo, llegando al Perú a través de los bancos de accionariado norteamericano que operaban en el país en aquellos años. Sin embargo, la falta de un marco legal para el *leasing* ocasionó que solamente se realizaran algunas pocas operaciones cuyos antecedentes se han perdido en el tiempo.

El nacimiento formal del *leasing* en el Perú se dio en octubre de 1979 con la dación del Decreto Ley N° 22738, aunque restringiendo su utilización sólo a las empresas financieras. Posteriormente, en junio de 1981, el Decreto Legislativo N° 212 normó el tratamiento tributario y amplió su ámbito a empresas especializadas que se constituyeran con tal fin. En julio de 1984 se promulgó el Decreto Legislativo N° 299 (vigente hasta la fecha), el que, al autorizar a los bancos a efectuar operaciones de *leasing*, otorgó realmente el marco legal que posibilitó el despegue del *leasing* en el mercado financiero peruano.

Este Decreto Legislativo N° 299 ha sido objeto de varias modificaciones en sus aspectos tributarios, algunas de las cuales lo han distorsionado, mientras

que otras le han restituido su significado original. En la actualidad están vigentes las modificaciones incorporadas mediante dos dispositivos: la Ley N° 27394 promulgada en diciembre de 2000, y el Decreto Legislativo N° 915 promulgado en abril de 2001.

Modalidades del *leasing*

Para fines prácticos se suelen identificar tres modalidades de *leasing*, atendiendo al rol que desempeña cada una de las partes intervinientes:

Leasing Directo. Aquí intervienen tres agentes claramente diferenciados entre sí: el arrendador (banco, empresa financiera o empresa especializada); el arrendatario (persona natural o jurídica que requiere un activo fijo); y el proveedor de los bienes de activo fijo. La gran mayoría de las operaciones de *leasing* se contratan bajo esta modalidad.

Lease Back o Retroarrendamiento. Aquí el arrendatario (persona natural o jurídica) hace también las veces de proveedor de los bienes. Esto significa que realizará una venta de activos al arrendador para, simultáneamente, contratar con éste un *leasing*. Bajo esta modalidad se consigue financiar capital de trabajo estructural o reponer capital de trabajo.

Leasing Arrendador-Proveedor. Mediante esta modalidad el arrendador es también el proveedor de los bienes, y ha sido muy utilizada por bancos, financieras y empresas especializadas para recolocar activos fijos adjudicados provenientes de colocaciones impagas.

¿Cómo se define el *leasing* en el Perú?

La importancia de tener clara esta definición resi-

de en que permite entender el *leasing* en sus tres facetas: legal, contable y tributaria. La definición legal del *leasing* la encontramos en el DL 299: “*Considérase Arrendamiento Financiero el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.*”¹

Esta definición no deja dudas sobre que, legalmente, el *leasing* es considerado un arrendamiento mercantil. El elemento distintivo respecto de un arrendamiento común viene dado por la opción de compra que posee la arrendataria por un valor pactado.

Desde una perspectiva contable, el *leasing* en el Perú se rige por la NIC 17, vigente mediante resolución del Consejo Normativo de Contabilidad, según la cual es un mecanismo de financiación a largo plazo que permite al arrendatario la adquisición de un activo fijo.

Bajo una óptica tributaria, el *leasing* en el Perú tiene un tratamiento dual. Puede ser visto como un contrato de arrendamiento mercantil y/o como un mecanismo de financiación a largo plazo, dependiendo de si el marco tributario aplicable sea el del DL N° 299 y/o el de la Ley N° 27394 complementada con el DL N° 915. Esta dualidad tributaria es la que motiva, precisamente, la existencia de algunos mitos respecto del *leasing*.

Características principales de un *leasing*

Las características comunes a toda operación de *leasing* emanan del DL N° 299, siendo en síntesis las siguientes:

- Los bienes deben ser tangibles e identificados.

¹ Decreto Legislativo 299 – Artículo 1°.

- El arrendatario designa al proveedor y especifica las características de los bienes.
- Arrendatario y arrendador negocian los términos del contrato que dará forma al *leasing*: monto, plazo, cuotas, opción de compra, garantías, etc.
- El proveedor transfiere la propiedad de los bienes al arrendador o ejecuta la fabricación de los bienes por instrucciones del arrendador.
- Los riesgos inherentes a los bienes (obsolescencia, mal funcionamiento o similares) son asumidos por el arrendatario.
- El arrendatario tiene opción de compra sobre los bienes durante toda la vigencia del contrato de *leasing*. Esta opción de compra surte efecto al final del plazo del contrato de *leasing*, previo cumplimiento de todas las obligaciones pactadas.
- El contrato de *leasing* se formaliza mediante Escritura Pública.
- Los bienes obligatoriamente deben contar con pólizas de seguros contra los riesgos pertinentes.

Mitos y verdades del *leasing*

Para el arrendatario

- *Es un instrumento financiero de mediano y largo plazo que posibilita la adquisición de bienes de activo fijo con un desembolso inicial pequeño.* Esto es completamente cierto y desvirtúa un argumento que durante años se utilizó para publicitar las operaciones de *leasing*, que era el de ser una financiación por el 100% del precio de los bienes. El cofinanciamiento entre arrendador y arrendatario, vía una cuota inicial, es típico de la inmensa mayoría de operaciones de *leasing*.
- *En cuanto al costo financiero, el leasing tiene una tasa de interés implícita que es negativa.* Éste es el mito más difundido respecto del *leasing* y el más carente de sentido. Se llega a esta falacia cuando

se calcula la Tasa Interna de Retorno del *leasing* comparando las cuotas de arrendamiento frente al precio de adquisición de los bienes, incluido el IGV. Esto es un grave error pues se pasa por alto que el IGV no debe ser tomado en cuenta, ya que bajo la alternativa de un préstamo el arrendatario lo recuperaría como crédito fiscal. El costo de la financiación se refiere solamente al Valor de Venta y no al Precio de Venta de los bienes.

- *Se obtienen beneficios tributarios, tales como diferimiento de impuestos, mediante una depreciación acelerada de los bienes.* Esto es una media verdad porque la depreciación acelerada para fines tributarios es posible solamente si el contrato de *leasing* se rige por la Ley N° 27394 y el DL N° 915, sujeto a algunas condiciones:
 - a) Que el plazo del contrato sea como mínimo de dos años para bienes muebles y de cinco años para bienes inmuebles.
 - b) Que los bienes arrendados estén destinados a la obtención de rentas gravadas.
- *Permite programar el pago de las obligaciones según el flujo de caja del arrendatario.* Éste es un gran mito porque la misma posibilidad existe en cualquier otro mecanismo de financiación distinto del *leasing*.

- *Generalmente el proceso de aprobación del arrendador es más rápido que en un préstamo.* Esto es una verdad a medias pues resulta cierta en el caso que el arrendador sea una empresa especializada, pero no hay ninguna evidencia de que suceda lo mismo cuando el arrendador es un banco.

Para el arrendador

- *Reduce el riesgo crediticio, pues la condición de propietario de los bienes es más sólida que la de acreedor hipotecario o prendario.* Esto es cierto, por lo que el *leasing* debería tener un costo financiero, antes de impuestos, inferior al de un préstamo, para compensar el menor riesgo crediticio.

- *Genera valor en la medida en que se tenga una rápida recuperación del crédito fiscal.* Esto es verdad puesto que en la mayoría de casos el arrendador recupera el IGV pagado en la compra de los bienes con una velocidad mayor que la que ha estimado al momento de calcular la rentabilidad de la operación de *leasing*.

- *Facilita el calce de activos y pasivos mediante la emisión de Bonos de Arrendamiento Financiero.* También es cierto puesto que los Bonos de Arrendamiento Financiero históricamente han estado entre los instrumentos más demandados en el mercado de capitales.

La propiedad en el *leasing*

La manera más eficaz de no errar en la comprensión del *leasing* bajo sus facetas legal, contable y tributaria, es manejando correctamente el concepto de la “propiedad” de los bienes. Es decir, respondiendo correctamente a la siguiente pregunta: *¿Quién es el propietario o dueño de los bienes arrendados?* La respuesta tiene, también, tres perspectivas:

1. **Legal**, según la cual el propietario de los bienes siempre es el arrendador. Esto queda muy claro desde el momento en que es él quien adquiere los bienes del proveedor y, por ende, la factura o documento de transferencia de propiedad es emitida a nombre del arrendador en todos los casos. Para aquellos bienes que requieren inscripción en Registros Públicos, tales como inmuebles o vehículos, evidentemente la inscripción de los mismos es registrada a nombre del arrendador.

2. **Contable**, según la cual la propiedad de los bienes siempre recae en el arrendatario. Este punto es coherente con las estipulaciones de la NIC 17 que considera al *leasing* como un mecanismo de financiación. Esto significa que el arrendatario depreciará con-

tablemente los bienes arrendados siguiendo los criterios habituales para la depreciación contable de sus bienes propios.

3. **Tributaria**, según la cual la propiedad de los bienes recae en el arrendador si el contrato de *leasing* se rige tributariamente por el DL N° 299, o recae la propiedad en el arrendatario si el contrato de *leasing* se rige por la Ley N° 27394 y DL N° 915. Esto implica que la depreciación tributaria será efectuada por el arrendador y/o por el arrendatario, según corresponda.

Debe tenerse presente que todos los contratos de *leasing* celebrados a partir del 1 de enero de 2001 se rigen por la Ley N° 27394 y el DL N° 915, con la sola excepción de aquellos arrendatarios que cuenten con convenios de estabilidad tributaria celebrados antes del 1 de enero de 2001. En ese caso, el marco aplicable es el del DL N° 299.

El Impuesto a la Renta en el *leasing* – DL N° 299

- El *leasing* es una operación mercantil de cesión en uso de determinados bienes considerados activos fijos.

- El arrendador es propietario de los bienes arrendados. Por la cesión en uso de los mismos percibe cuotas periódicas de arrendamiento. Dichas cuotas son consideradas ingreso gravado del período donde se devenguen.

- El arrendador tiene derecho a depreciar los bienes de su propiedad en forma acelerada durante el plazo del contrato de *leasing*. Hay un plazo mínimo de 36 meses para depreciarlos tributariamente.

- En la contabilidad tributaria del arrendador, los bienes arrendados figuran bajo el rubro “Activo Fijo *Leasing*” y “Activo Fijo *Leasing* per contra”.

- En la contabilidad tributaria del arrendatario figuran como cuentas de orden las cuotas de *leasing* no devengadas. Las cuotas devengadas se registran

como Gasto Operativo del período donde se devenguen.

El Impuesto a la Renta en el *leasing* – Ley N° 27394 y DL N° 915

- El *leasing* es una operación financiera para la adquisición de bienes de activo fijo.
- El arrendatario es propietario de los bienes arrendados. La obligación financiera que ha contraído ante el arrendador le genera Gastos Financieros (intereses) que son deducibles tributariamente en el período que se devenguen.
- El arrendatario deprecia los bienes según las normas de Impuesto a la Renta o, alternativamente, en forma acelerada en el plazo del contrato, siempre que el contrato sea por un plazo mínimo de dos años (bienes muebles) o de cinco años (bienes inmuebles).
- El arrendador percibe intereses por la financiación otorgada al arrendatario. Éstos constituyen ingreso gravado en el período que se devenguen.

- En la contabilidad tributaria del arrendatario, los bienes son registrados como Activo Fijo *Leasing* y están sujetos a depreciación. La obligación financiera ante el arrendador es una deuda con costo financiero.

- En la contabilidad tributaria del arrendador, el contrato de *leasing* es una colocación que genera ingresos financieros.

El IGV en el *leasing*

- El tratamiento del IGV es homogéneo para todos los contratos de *leasing*, ya sea que se rijan por el DL 299 y/o por la Ley 27394 - DL 915.
- El IGV pagado por el arrendador para la adquisición de los bienes constituye crédito fiscal para el arrendador.
- Las cuotas de arrendamiento están gravadas con IGV. La opción de compra, excepto en el *leasing* de inmuebles, también está gravada con el IGV. Este IGV es considerado crédito fiscal para el arrendatario, siempre que los bienes sean usados para producir la renta o mantener su fuente. ■