



NOTICIAS TRIBUTAR-IAS

Agosto 12 de 2004

FLASH 146

Redacción: J. Orlando Corredor Alejo

ASPECTOS TRIBUTARIOS Y CONTABLES DEL LEASING OPERATIVO

Conforme al artículo 127-1 del ET, los contratos de arrendamiento financiero o leasing con opción de compra deben ser tratados, para fines tanto contables como de impuestos, bajo uno de los dos sistemas que allí se determinan: leasing operativo o leasing financiero. Bajo el operativo, se permite deducir la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que exista obligación de registrar activo o pasivo alguno por concepto del bien tomado en arrendamiento. En cambio, bajo la modalidad financiera, es obligatorio registrar el activo tomado en leasing y reconocer el pasivo correspondiente. Por ello, sólo resulta deducible la parte financiera del canon, ya que el diferencial constituye abono a capital que debe ser contabilizado contra el pasivo reconocido. Bajo este segundo sistema, el activo debe ser ajustado por inflación y puede ser depreciado según las reglas generales previstas para el efecto (vida útil, método de depreciación, etc).

El leasing operativo, a partir del año 2004, volvió a tomar inusitada importancia en la planificación de los impuestos, debido a la modificación que sobre el tema introdujo la ley 863 de 2003, en el sentido de abrirle nuevamente la posibilidad de su uso a los contribuyentes de patrimonios altos. De otro lado, el leasing se ve privilegiado con la posibilidad de solicitar la deducción especial del 30% por compra de activos productivos, tal como lo determinó el decreto 1766 de 2004 (Véase nuestro Flash 136 de junio 07 de 2004).

Como indica el artículo 127-1 del ET, bajo la modalidad operativa se admite la deducción de la totalidad de los cánones de arrendamiento causados. El decreto reglamentario 618 de marzo 1º de 2004, precisamente, regula la manera como se cuantifica la deducción de los arrendamientos causados, tanto en cantidad de cánones como en valor. Conforme a su artículo 1º, [el valor de] los cánones mensuales que pueden ser deducidos, no podrán exceder el resultado de dividir el **valor del contrato**, entre el **número de meses de duración del mismo**; y que el número (que no el valor) de cánones que puede ser deducido durante el año nunca podrá exceder de 12, considerando que en el año de iniciación del contrato los cánones no pueden exceder los meses transcurridos entre el inicio del contrato y el 31 de diciembre, así como que en el año de terminación del contrato de leasing, el número de cánones a deducir no puede ser superior a los meses transcurridos desde enero 1º y la fecha de terminación del contrato.

Un ejemplo sencillo permite entender el asunto: supongamos un contrato de leasing operativo sobre un equipo de cómputo, celebrado a 24 meses contados a partir de agosto 1º de 2004, (o sea que debe terminar en julio 31 de 2006) y cuyo valor es de \$48 millones. En el año 2004, el número máximo



de cánones que podrá ser deducido será 5, porque este es el número de meses que transcurren desde el inicio del contrato y hasta diciembre 31. En el año 2005, se podrán deducir 12 cánones y en el año 2006 se podrán deducir 7 cánones (enero a julio). Ahora, el valor a deducir por mes queda limitado a \$2 millones, que es el resultado de dividir \$48 millones de valor del contrato, entre el lapso del mismo (24 meses). Por tanto, en el año 2004, el valor a deducir será \$10 millones; en el año 2005 \$24 millones y en el 2006 el remanente, es decir, \$14 millones.

Este sencillo ejemplo aplica sólo en cuanto la tasa de interés pactada dentro del contrato sea fija. Pero resulta que, en la práctica, los contratos de leasing se celebran con tasa de financiación basada en la DTF y, como se sabe, la DTF es variable. Por ello, surge la pregunta de cuál debe ser el “**valor del contrato**” para determinar el monto de la deducción mensual permitida.

Mediante concepto oficial 049977 de agosto 11 de 2004, la DIAN se ha pronunciado sobre el tema, indicando que el **valor del contrato** será el que resulte de sumar: (a) el valor del capital o el costo del bien objeto de contrato, y (b) el monto de los intereses que mensualmente se causen. Por tanto, el **valor mensual** a deducir será el que resulte de dividir el valor del bien objeto del contrato entre el número de meses pactados, más el monto del interés que se cause en cada mes. Si, por ejemplo, el bien objeto de contrato vale \$50 millones y se celebra a 25 meses, el valor de deducción mensual será equivalente a \$2 millones más el valor del interés que se vaya causando de acuerdo con el factor variable pactado.

Lo que nosotros percibimos es que con esta regulación y concepto, en el fondo, lo que se hace es frenar la práctica de prepagos de cánones, para aumentar la deducción en el año. Con la regulación que se comenta, los prepagos no deberán modificar el valor a deducir mensualmente porque, igual, el monto de la deducción queda limitada a la linealidad que resulta de dividir el valor del bien entre el número de meses del mismo. Así, los prepagos que se verifiquen (sea al comienzo del contrato o durante su vigencia), deberán reconocerse como gasto diferido para ser amortizados en el lapso restante del contrato. De hecho, el prepagado reduce el valor mensual a pagar a la compañía de financiamiento comercial, pero el gasto deducible se nivela con la amortización del prepagado, guardando la línea recta que pregonan el reglamento.

Por ello, el concepto oficial advierte “*que en virtud de la previsión contenida en el reglamento, no serán admisibles fiscalmente aquellas deducciones mayores generadas por la aceleración del término del contrato, o de pagos extraordinarios pactados inicialmente o de manera sobreviniente a la contratación en exceso de las 12 mensualidades porque desbordan las limitaciones establecidas en la citada disposición*”

El concepto oficial, inclusive, va más allá pues considera no sólo los prepagos sino también las reducciones del plazo. Nosotros estamos de acuerdo con la afirmación relativa a los pagos extraordinarios; pero, en cambio, creemos que el concepto oficial se equivoca al sostener que no será deducible el monto

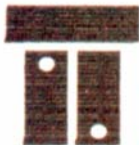


adicional que resulte de *acelerar el término del contrato*. Primero, porque de admitir que una reducción del término del contrato no puede aumentar la deducción, es tanto como aceptar que puedan deducirse cánones después de terminar el contrato cuyo término se haya reducido. Si, por ejemplo, el plazo inicial para un computador era de 36 meses y posteriormente se decide reducir el término a 24 meses, no hay razón alguna para considerar que el valor mensual deba seguirse determinando sobre 36 meses, ya que hacerlo de esa manera sería tanto como admitir que entre el mes 24 (que termina el contrato) y el 36, podrían seguirse deduciendo cánones que ya no se están causando; o quizá, con ese argumento, podría concluirse que tales cánones ya no podrán ser deducidos por inexistencia de contrato. Segundo, porque el decreto reglamentario 618 solamente se limita a indicar que los cánones mensuales no podrán exceder el resultado de dividir el valor del contrato entre el número de meses del contrato, número de meses que será el pactado dentro del contrato, sea en su versión inicial o en cualquier modificación. Y si bien el reglamento dice que el “número” de cánones a deducir en el año no puede exceder de 12, esta regla siempre será cumplida porque el decreto no dice que el “valor” a deducir en el año sea exactamente igual al resultado de multiplicar por 12 el monto mensual. No. Lo que dice el reglamento es que el “número” de cánones nunca puede ser superior a 12 y no que el valor no pueda ser mayor o menor. Por eso, si se reduce el término del contrato, aunque el monto mensual se aumente, de todos modos, la regla de los 12 meses seguirá siendo cumplida.

Lo que verdaderamente debe suceder, pues, cuando se modifique (por aumento o reducción) el término del contrato es: (a) por un lado, redeterminar el número de cánones a deducir, garantizando, eso sí, que los plazos sigan siendo los mínimos establecidos para que el contrato pueda mantenerse como operativo; y (b) redeterminar, de manera prospectiva, el monto mensual de la deducción. Es que cuando se reduce o se amplía el plazo del contrato, de todos modos el valor a deducir queda limitado al valor del contrato. Por ello que la alteración del término inicial del contrato SI tenga la virtud de modificar el monto de la deducción mensual porque lo que limitó el reglamento fue el “numero” de meses más no la cuantificación mensual.

Si se acepta que el leasing es una modalidad financiada de adquisición de activos, debe aceptarse también que la reducción o ampliación del plazo, comporta una menor o mayor carga financiera, con un mayor o menor esfuerzo mensual de amortización a capital. Esa aumento o reducción de la carga financiera y de esfuerzo de amortización a capital, consolidan el monto de la deducción que mensualmente será procedente.

En otras palabras, lo que nosotros creemos es que el reglamento debe ser visto dentro del contexto de la consensualidad que orienta nuestro Derecho, permitiendo que las partes modifiquen las condiciones inicialmente pactadas. Si el plazo se amplía o se reduce, el valor mensual, igualmente, se reduce o aumenta respectivamente, y, consecuentemente, el valor mensual de la deducción será mayor o menor de manera prospectiva, es decir, hacia delante.



Finalmente, un aspecto destacable del concepto oficial comentado es que admite que la fecha de iniciación del contrato de leasing no es la de su suscripción sino la de entrega del bien objeto del contrato. Por ello, el tratamiento tributario y contable que debe darse al contrato, así como la determinación del monto mensual a deducir cada año, debe considerar la fecha de entrega del bien arrendado y no al fecha del contrato. Si el contrato se firmó en diciembre de 2003 pero el bien se entregó en febrero de 2004, el término del contrato deberá contarse desde febrero y su tratamiento tributario y contable será el vigente en febrero.

*****Queda prohibida su reproducción total o parcial con fines comerciales.**