

ULACIT
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA
ESCUELA DE DERECHO

TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN DERECHO

EL CONTRATO DE LEASING:
SU DESARROLLO FISCAL EN COSTA RICA

ANA LORENA GUTIÉRREZ HERRERA
CÉDULA N° 1-751-345

SAN JOSÉ, COSTA RICA

2003

“Lo importante y necesario para la actividad económica no es la propiedad sobre los bienes de equipo, sino su utilización, y en este sentido el leasing representa una evolución mental contraria a los principios tradicionales de propiedad”.

DEDICATORIA

PARA PAPI.....CON AMOR

Por haberme inculcado el amor por el estudio y enseñarme
la importancia de seguir una carrera profesional.

Aunque te hayas ido y el tiempo marque irremediamente tu ausencia,
te mantendré por siempre en mi corazón.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a **DIOS**, por regalarme el don de la vida.

A **MAMI**, por su amor y apoyo incondicional.

A mis hermanos, **GUTI, MARIO Y ANA** y a mi primo **RODRIGO** por sus consejos y valiosa colaboración.

A mis amigos, **ROBERT, VANO Y MACHA**, por motivarme a seguir adelante.

A mis abuelitos, **TATA** y **LLALLA**, que aunque hoy no están conmigo, siguen siendo fuente de inspiración en mi vida.

A mis sobrinos, **PIN, GIGI, PIPO** y **BEBE**, quienes me han enseñado que con esfuerzo todo se puede lograr.

Al **LIC. FRANCISCO CORDERO**, tutor de mi tesis, por su excelente dirección en la elaboración de la misma.

A la **LIC. MARIANELA NÚÑEZ**, Directora de la Carrera de Derecho, por su participación en el desarrollo de mi trabajo de graduación.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.	1
CAPÍTULO I.	7
DEL CONTRATO DE LEASING.	7
SECCIÓN 1ª.	7
1. RESEÑA HISTÓRICA DEL CONTRATO DE LEASING.	7
1.1 Antecedentes a nivel internacional	7
1.2 Antecedentes en Costa Rica	11
SECCIÓN 2ª	14
2. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO DE LEASING.	14
2.1 Concepto	14
2.2 Sujetos intervinientes	16
2.2.1 Proveedor	16
2.2.2 Usuario	17
2.2.3 Sociedad de Leasing	18
2.3 Objeto y causa	19
2.4 Naturaleza jurídica	20
2.5 Características	21
2.6 Leasing como contrato atípico.	23
2.7 Modalidades	25
2.7.1 Leasing Financiero	26
2.7.2 Leasing Operativo	30
2.7.3 Lease-back	34
2.7.4 Leasing Inmobiliario	36
2.8 Ventajas	39
2.9 Propiedad del activo en Costa Rica	41
CAPÍTULO II	43
TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL CONTRATO DE LEASING	43
SECCIÓN 1ª	43
1. DESARROLLO FISCAL DEL CONTRATO DE LEASING EN COSTA RICA	43
1.1 Proyecto de ley reguladora del contrato de Leasing	43
1.2 Oficios de la Dirección General de Tributación	45
1.2.1 Oficio N° 47 del 24 de enero de 1994	47
1.2.2 Oficio N° 151 del 21 de febrero de 1994	48
1.2.3 Oficio N° 356 del 3 de marzo de 1995	49
1.2.4 Oficio N° 799 del 13 de mayo de 1996	50
1.2.5 Oficio N° 1373 del 18 de julio de 1996	52
1.2.6 Oficio N° 1275 del 29 de julio de 1997	54
1.3 Aplicación del NIC 17	56
1.4 Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos	62

1.5	Reforma a la Ley de Imposición sobre la Renta	67
SECCIÓN 2ª		
2.	TRIBUTOS APLICABLES AL CONTRATO DE LEASING	69
2.1	ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS APLICABLES AL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO	69
2.1.1	Impuesto General sobre las Ventas	69
2.1.2	Impuesto sobre la Renta	73
2.1.3	Impuesto sobre remesas al exterior	78
2.1.4	Impuesto a los activos de las empresas	78
2.2	ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS APLICABLES AL CONTRATO DE LEASING OPERATIVO	79
2.2.1	Impuesto General sobre las Ventas	79
2.2.2	Impuesto sobre la Renta	79
2.2.3	Impuesto sobre remesas al exterior	81
2.2.4	Impuesto a los activos de las empresas	83
2.3	APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE REALIDAD ECONÓMICA.	83
2.4	LEASING EN EL DERECHO COMPARADO	85
CAPÍTULO III		
IMPACTO DEL RÉGIMEN IMPOSITIVO DE LAS OPERACIONES DE LEASING		88
SECCIÓN 1ª		
1.1	Atractivo fiscal del contrato de leasing	88
1.2	El leasing como escudo fiscal	90
1.3	Contrato de leasing: ¿economía de opción o escudo fiscal?	93
SECCIÓN 2ª		
2.1	¿Leasing o compra con financiamiento?	96
2.2	El Leasing en cifras	99
CONCLUSIONES		102
RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS		105
BIBLIOGRAFÍA		114

ANEXOS	125
ANEXO N° 1 – REGLAMENTO PARA EL TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS Y OPERATIVOS	126
ANEXO N° 2 – PROYECTO DE LEY REGULADORA DE LOS CONTRATOS DE LEASING	140
ANEXO N° 3 – CONTRATO DE LEASING	157
ANEXO N° 4 – OPCIÓN DE COMPRA	166
ANEXO N° 5 – JURISPRUDENCIA	169

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por objeto el estudio del régimen tributario aplicable a una modalidad contractual escogida por empresarios y profesionales para tener acceso al uso y propiedad de los bienes de capital. Nos referimos al contrato de leasing, en sus dos modalidades de financiero y operativo.

En las últimas décadas han surgido instrumentos financieros cada vez más complejos, que implican una mayor interrelación entre la Economía y el Derecho, y por tanto rebasan, en ocasiones, la legislación y la jurisprudencia vigentes y conocidas.

Entre ellos, los contratos de arrendamiento financiero y operativo, también llamados "leasing", actualmente representan una figura de amplia utilización en el mercado financiero nacional e internacional, cuya tendencia es el crecimiento sostenido de los recursos manejados al amparo de este tipo de contratos.

Ante el surgimiento de cada vez más sociedades dedicadas a realizar operaciones de leasing¹, es que se considera vital regularlo de manera especial, debido a que se debe brindar una protección equilibrada a las partes.

¹ Como Arrendadora Interfín, Arrendadora Bantec.

En virtud de la falta de regulación sobre la figura, la Administración Tributaria había emitido diferentes resoluciones para la diferenciación entre los arrendamientos financieros y operativos amparados a la doctrina contable, basada en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Para efectos tributarios, se ha considerado pertinente mantener los criterios hasta la fecha emitidos por la Dirección General de Tributación en relación con los arrendamientos, en virtud de lo cual el 2 de mayo del 2002 se emitió el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389-H, publicado en La Gaceta N° 94 del 17 de mayo del mismo año.

Este reglamento juega un papel muy importante en el problema a investigar, ya que se pretende determinar si la aplicación del mismo incentiva o desincentiva la celebración de contratos de leasing financiero y operativo.

Actualmente existen varias empresas dedicadas a esta actividad de intermediación financiera, también las hay eminentemente comerciales como las distribuidoras de autos, con el agravante de que la normativa actual es insuficiente para dar seguridad jurídica a las partes.

Este estudio abarca el análisis de los problemas que plantea el leasing en relación con los principales impuestos del sistema tributario costarricense.

También se analiza su tratamiento en los impuestos que gravan la renta de las personas físicas y jurídicas.

Particularmente se estudia el efecto que provoca la celebración de un contrato de leasing sobre la base imponible de los tributos. Se trata de precisar, entre otros, en qué casos y en qué condiciones el usuario de los bienes puede deducir como gasto el importe de las cuotas pagadas a la compañía arrendadora.

La investigación propuesta persigue estudiar el tratamiento tributario actual del leasing financiero y operativo en el nuevo reglamento, comparándolo con las anteriores directrices emitidas por la Dirección General de Tributación y el NIC 17, para así poder analizar el impacto de la nueva reglamentación sobre las operaciones de leasing; los escudos fiscales que existían anteriormente y que se presentan actualmente; definir cuáles portillos se cerraron.

Además se estudiarán cuáles fueron los propósitos fiscales que determinaron el nacimiento del reglamento, cuáles eran los problemas tributarios que se presentaban, analizar si el reglamento será lo suficientemente capaz de evitar las evasiones fiscales o si será necesario introducirle modificaciones para que responda a las necesidades tributarias en una época en la que el tema del déficit fiscal está sobre el tapete.

Metodología

Este proyecto, que involucra dos aspectos fundamentales, como es el contrato de leasing financiero y operativo, y el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los mismos, se enmarca en un tipo de investigación descriptiva, esto por cuanto se pretende medir ambas variables y conceptualizarlas.

Este estudio también tiende a ser correlacional, ya que se pretende relacionar dos variables: cómo ha afectado la aplicación del reglamento al incentivo o desincentivo del uso del contrato de leasing en el país.

Realizar esta correlación puede resultar difícil, ya que se debe analizar la cantidad de contratos celebrados y la cantidad de dinero tranzado en las operaciones del leasing, sin olvidar que puedan existir otros factores, como la inflación, las tasas de interés, el valor de los bienes y hasta el poder adquisitivo que incentiven o no el uso de esta figura contractual.

Esta investigación está orientada hacia la consecución de tres objetivos generales que se enumeran a continuación:

1. Definir el contrato de leasing, sus antecedentes y diferentes modalidades a nivel doctrinario y jurisprudencial.
2. Analizar la regulación existente en la actualidad en Costa Rica con respecto al tratamiento tributario del contrato de leasing.

3. Medir el impacto del régimen impositivo de las operaciones de leasing financiero y operativo, especialmente el de renta y ventas.

La presente tesis está dividida en tres capítulos. El Capítulo I está compuesto por dos secciones. La primera de ellas contiene una reseña histórica del contrato de leasing, donde se incluyen sus antecedentes, tanto a nivel internacional como nacional. La sección 2ª desarrolla aspectos generales del contrato de leasing, tales como su concepto, partes, naturaleza jurídica, características, modalidades, ventajas, entre otros.

El Capítulo II se divide en dos secciones. La primera de ellas recoge el desarrollo fiscal que han tenido las operaciones de leasing desde que la actividad inició en nuestro país. Así, se analiza el proyecto (ya archivado) de Ley Reguladora de los Contratos de Leasing; los diferentes oficios emitidos por la Dirección General de Tributación sobre la materia; el intento de aplicación del NIC 17; el actual Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos; y se culmina con una reforma que se pretende introducir a la Ley del Impuesto sobre la Renta referente al contrato en estudio.

La segunda sección contiene los tributos aplicables al contrato de leasing, en sus dos modalidades de financiero y operativo. Se analizan el Impuesto General sobre las Ventas, el Impuesto sobre la Renta, el Impuesto sobre Remesas al Exterior, y el Impuesto a los Activos de las Empresas (ya derogado). Además,

se hace una breve referencia a la aplicación del Principio de Realidad Económica y al tratamiento fiscal del leasing en otros países.

Por último, la primera sección del Capítulo III hace referencia al impacto del régimen impositivo de las operaciones de leasing. Se analiza el atractivo fiscal del contrato; el leasing como escudo fiscal o economía de opción y como fomento a la actividad empresarial.

En la segunda sección se analiza el leasing como alternativa a la compra con financiamiento; y por último se hace un esbozo del leasing en cifras basado en un estudio actualizado de este contrato en Costa Rica.

Dentro de los anexos se incluyen: el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos”, el Proyecto de Ley Reguladora de los Contratos de Leasing, un contrato de leasing y un contrato de opción de compra de un bien dado en leasing.

CAPÍTULO I

DEL CONTRATO DE LEASING

SECCIÓN 1ª

1. RESEÑA HISTÓRICA DEL CONTRATO DE LEASING

1.1 ANTECEDENTES A NIVEL INTERNACIONAL

El nacimiento del leasing y su gran desarrollo durante sus años iniciales está vinculado a circunstancias que giran sobre el mundo empresarial y la actividad industrial.

Hubo factores que determinaron la acogida del leasing, entre ellos, la posibilidad de contar con abundante capital de trabajo sin recurrir al uso de recursos propios para la adquisición de maquinaria y equipo y acogerse a un permanente proceso de renovación de los mismos.

También existen factores de orden fiscal que dependen en gran medida de las regulaciones dadas en los diferentes países y que serán determinantes a la hora de tomar la decisión de celebrar un contrato de este tipo.

A mediados del siglo XX, las necesidades de reconversión tecnológica que enfrentaban empresas estadounidenses incipientes, con miras a la exportación

a mercados de Asia y Europa, constituyeron un terreno fértil para el surgimiento y difusión del leasing.

“La modalidad del leasing como lo conocemos hoy, es de una práctica moderna y constituye una importante actividad para el apoyo del crecimiento industrial. Fue en Estados Unidos de América a finales del siglo XIX cuando surge la figura que hoy conocemos”.²

Después de la Segunda Guerra Mundial, esta actividad se desarrolla en forma masiva, con el nacimiento de empresas que facilitan a otras el equipamiento de maquinaria para la producción de bienes de consumo masivo.

Las primeras compañías de leasing en los Estados Unidos se originaron en los departamentos comerciales y financieros de las compañías industriales que vendían sus productos a través de este sistema, principalmente barcos, vagones de ferrocarril y equipo pesado de gran valor.

“En la década de los años sesenta, se da en Norteamérica y Europa el surgimiento de grandes empresas de arrendamiento financiero, y el leasing se institucionaliza así como un instrumento que ha contribuido en forma decisiva al desarrollo industrial de occidente, facilitando el equipamiento de las más diversas actividades económicas”.³

² Arrubola Paucar, J. (1998). *Contratos Mercantiles. Tomo II. Contratos Atípicos*. Medellín, Biblioteca Jurídica Diké, 3ª edición. P. 107.

³ Murillo, C. (1996). Lineamientos sobre el Leasing. *El Financiero*. Del 14 al 20 de octubre. P. 50.

En los años cincuenta nace el leasing financiero en los Estados Unidos, y en Europa y Latinoamérica comienza a ser utilizado una década después. Su primer uso ocurre en 1952 por parte del norteamericano D.P. Bothee Jr., quien administraba una fábrica de productos alimenticios en el estado de Carolina. Al recibir un pedido especial de alimentos por parte del ejército norteamericano se vio urgido de maquinaria especializada para poder hacerle frente.

De esta manera concibió la idea de arrendar el equipo, habida cuenta del costo de adquisición, volumen y posibilidades de renovar el mismo. Ante el éxito obtenido, procedió a fundar en San Francisco, California, la "United States Leasing Corporation" con el objetivo de financiar otras compañías.

La característica del leasing era proporcionar asistencia financiera a las empresas que requirieran bienes de capital para su desenvolvimiento industrial, poniéndolas en relación con los fabricantes de tales bienes.

En Gran Bretaña, este tipo de operaciones se inician alrededor de los años sesenta, mediante la acción combinada de una filial de "United States Leasing Corporation" y la "Mercantile Credit Company Lta".

En 1961, particularmente en Bélgica, se establece la primera sociedad de leasing, y luego, a partir de 1963 se repite la experiencia en países como Francia, Noruega, Suecia, España, Italia, Alemania, Dinamarca y Suiza.

El leasing operativo se creó el siglo pasado con el sistema operativo desarrollado por el "Bell Telephone System", y consistía en la explotación comercial de un servicio combinado de alquiler y asistencia técnica vinculado a la telefonía. Este servicio fue aplicado a otras ramas industriales como en procesos de computación y fotocopiado.

El auge de esta figura estuvo determinado por los siguientes factores coyunturales de la posguerra: severo régimen fiscal en materia de amortización, mercado restringido e inaccesible a mediano plazo, y compañías obligadas a renovación rápida de maquinaria y equipo acorde con el desarrollo tecnológico y el progreso científico, sin contar con recursos propios.

Impuesto por la necesidad comercial y por la inventiva financiera el leasing se consolidó como una alternativa de equipamiento comercial e industrial en Europa y Norteamérica desde hace muchos años, sin que existieran normas positivas en el continente europeo o regulación específica en los países anglosajones.

1.2 ANTECEDENTES EN COSTA RICA

El leasing como alternativa financiera nació en Costa Rica ante una coyuntura caracterizada por el difícil acceso al capital de mediano plazo y la necesidad de las empresas de dar aprovechamiento a la rápida evolución científica y tecnológica sin verse obligados a comprar artículos que estarían obsoletos en muy poco tiempo.

Los inicios del leasing en nuestro país se remontan al año de 1986, cuando el grupo financiero Crediticia⁴ introdujo el concepto y el servicio al mercado, el cual fue brindado por ella durante seis años con un perfil muy bajo, por lo que la divulgación del concepto en el espectro empresarial fue muy limitado.

Después fue la empresa Geonet S.A., hoy convertida en Arrendadora Bantec S.A. la cual incursionó en el mercado con este innovador servicio, y posteriormente se integraron a la oferta del mismo otras empresas.

En los primeros años del leasing en nuestro país, el principal obstáculo fue el desconocimiento del servicio en el mercado, situación que, aunada a la debilidad técnica en la materia por parte de los que toman las decisiones, dificultaba el entendimiento y consecuentemente su aprobación.

⁴ Rojas, A.C. (1995) Leasing. *Actualidad Económica*. P. 42

No fue sino hasta 1992 que su verdadero despliegue dio inicio, determinado por la entrada de los bancos a esta actividad⁵.

“Aunque en sus inicios el leasing fue utilizado con predominancia por las empresas fabricantes como vía para asegurarse un mayor volumen en sus ventas, posteriormente fueron los bancos y establecimientos financieros los que fundaron nuevas sociedades a fin de ofrecer este servicio con independencia de las casas fabricantes”. ⁶

Para el año 1995 existían en Costa Rica alrededor de 17 sociedades de leasing, que en su mayoría eran extensiones de los grupos financieros privados más importantes del país, como Corporación Banex, Banco Interfin, Banco del Comercio y Corporación Privada de Inversiones.

En los últimos cinco años, la cantidad de arrendadoras que celebran contratos de leasing ha disminuido, esto debido principalmente a las fuerzas del mercado que marca la pauta, por la baja de los impuestos y por la estructura de los contratos.

Desde hace cinco años, el uso del contrato de leasing ha aumentado en gran medida, debido principalmente porque las empresas se han familiarizado con la figura y se ha perdido el temor a no ser el propietario de los bienes. Además,

⁵ Méndez, P. (2000) Leasing, más que un alquiler. *Revista Actualidad Económica*. P. 21.

⁶ Rojas, A. C. (1995). Leasing. *Revista Actualidad Económica*. P. 44.

ha penetrado en la comunidad empresarial la idea del outsourcing del activo fijo.⁷

El hecho de que el leasing se haya convertido en una atractiva forma de adquirir los activos necesarios para el desarrollo empresarial se ve reflejado en el crecimiento del servicio en Costa Rica.

Hoy en día existen unas diez empresas arrendadoras registradas, además de un grupo mayor de empresas proveedoras que ofrecen el servicio de arrendamiento de largo plazo de sus equipos, como las compañías de fotocopiadoras y algunas de equipo pesado.

Actualmente, las principales sociedades de leasing en Costa Rica son:⁸

TABLA 1. Arrendadoras en Costa Rica
Arrendadora Interfin, S.A.
Arrendamientos Financieros San José, S.A.
Arrendadora Elca, S.A.
Arrendadora Cuscatlán, S.A.
BCT Arrendadora S.A.
Arrendadora K S.A.
Arrendadora Improsa, S.A.
Arrendadora Bantec
Arrendadora Cafsa S.A.
PLG Capital Partners, S.A.

⁷ Párraga, M. (2002). Leasing, el outsourcing del activo fijo. *Revista Actualidad Económica*. P. 48.

⁸ Mesalles, L. (2003). El Leasing en Costa Rica. Trabajo realizado para la Asociación Bancaria Costarricense. P. 8.

SECCIÓN 2ª

2. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO DE LEASING

2.1 CONCEPTO

Resulta difícil precisar qué se entiende por leasing. Sabemos que se trata de un negocio jurídico que presenta las siguientes modalidades: el leasing financiero, el leasing operativo y el lease- back.

En la doctrina se encuentran diversas definiciones del contrato de leasing. Sin embargo, una de las más acertadas es la que brinda el autor Juan M. Farina.

A continuación se transcribe la misma:

*El leasing "es el contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por ésta a tal fin, a pedido del locatario, teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al locador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de la locación, con más un interés por el capital adelantado y un beneficio. Facultando, asimismo, al locatario a adquirir en propiedad el bien al término de la locación mediante el pago de un precio denominado valor residual".*⁹

⁹ Farina, J. M. (1997). *Contratos Comerciales Modernos*. Buenos Aires, Editorial Astrea, 2ª edición. P. 529.

Existe controversia sobre la forma en que debe ser llamado el negocio jurídico que nos ocupa. En idioma español suele identificarse como arrendamiento financiero o arrendamiento operativo. Sin embargo, en inglés se utiliza la palabra *leasing*, la cual es la más utilizada a nivel internacional y será la usada en la presente investigación.

Vicenzo Buonocore, se refiere al leasing de la siguiente manera:

*"To lease es el verbo que en los países de lengua anglosajona es utilizado para expresar el fenómeno de que alguien toma o da en locación un bien. El término leasing, en cambio, es utilizado no para indicar el contrato de locación sin más, sino más bien para ilustrar un típico instrumento de financiación que tiene como base la locación, pero que no se agota en ella".*¹⁰

A manera de ejemplo, una empresa "A" desea realizar una inversión en una máquina cuyo precio de compra al contado es de \$1,000,000, siendo "B" la empresa suministradora. "A" se pone en contacto con una sociedad de leasing "S.L." y concierta con ella las condiciones del contrato (plazo, tipo de interés, comisiones y gastos, precio de la opción de compra, etc.).

¹⁰ Buonocore, V. y Fantozzi, A. (1995). *El Leasing. Aspectos privatísticos y tributarios*. Buenos Aires, Abeledo – Perrot S.A., P. 15.

"B" vende la máquina a "S.L." por el precio estipulado y "S.L." arrienda la máquina a la empresa "A" con opción de compra. La máquina será propiedad de "S.L." en tanto no se ejercite la opción de compra. Llegado el vencimiento del contrato, "A" tiene la posibilidad de ejercitar la opción de compra por el precio estipulado, adquiriendo en ese caso la propiedad plena de la máquina.¹¹

2.2 SUJETOS INTERVINIENTES

Los **sujetos** intervinientes en esta figura contractual son dos o tres; tratándose del leasing operativo serían sociedad de leasing y usuario y en el caso del leasing financiero serían, además de los dos primeros, el proveedor del bien de capital o equipo.

2.2.1 PROVEEDOR

El proveedor es una parte secundaria dentro de los contratos de leasing, Sin embargo, no se presenta como sujeto independiente en todas las modalidades de leasing, puesto que en el operativo se confunde con el dador.

El aumento del nivel competitivo entre proveedores los ha llevado a formar alianzas estratégicas con las arrendadoras, las cuales consisten en garantizar a la empresa de leasing un valor residual que le permita ofrecer cuotas de

¹¹ Ejemplo tomado de Rodríguez, J. (1994). Ventajas y desventajas del leasing y el crédito. *Revista Finanzas & Contabilidad*. Harvard Deusto. P. 72.

arrendamiento que sean suficientemente atractivas para el usuario. Esto le permitirá incrementar sus ventas, así como asegurar el mantenimiento del equipo que vende por medio de ese esquema.

El proveedor tiene muchos puntos a su favor, dado que él es experto en el activo, conoce a fondo el comportamiento de los precios en el mercado de segunda mano, y cuenta con la fuerza de ventas especializada para revender el activo usado, esto le permite medir sus riesgos y tomar una posición dentro del esquema, lo cual le representa al arrendador una opción contingente dado el caso de que el usuario no ejerza la opción de compra al vencimiento del leasing.¹²

2.2.2 USUARIO

También llamado tomador o arrendatario, es quien se beneficia con el uso y goce del bien dado en leasing. Puede ser una persona física o jurídica, ya sean estas comerciantes, industriales o profesionales liberales.

El usuario es el encargado del perfil técnico de la operación, ya que es él quien identifica y determina sus necesidades, elige al proveedor y la maquinaria y equipo que requiere. Además, le corresponde manifestar su conformidad sobre el funcionamiento y la calidad del bien cuando el mismo le es entregado.

¹² Párraga, M. (1997). La Hora del Leasing. *Revista Banca y Finanzas*. P. 46.

2.2.3. SOCIEDAD DE LEASING

Conocido también como dador o arrendante. Tiene a su cargo el soporte financiero de la operación. Aporta recursos financieros para adquirir los bienes objeto del contrato de leasing, con lo cual ofrece su respaldo financiero. Como bien señala el Lic. Ernesto Jinesta Lobo,

“Su función consiste en adquirir bienes con el objeto de trasladar el uso y goce; la compraventa se justifica en términos de la concesión del uso y goce al tomador o usuario, se trata entonces de una actividad intermediadora.”¹³

La sociedad de leasing tiene como garantía la de conservar la propiedad del bien a menos que se ejercite la opción de compra cuando ello sea oportuno.

Debido al alto costo y volumen económico que involucran las operaciones de leasing, el dador o arrendante se organiza como una sociedad anónima. El Código de Comercio de Costa Rica no prohíbe la constitución de tipos societarios cuyo objeto social sea el desarrollar la actividad del leasing.

En nuestro país, los bancos comerciales del Estado y los privados, están imposibilitados para realizar este tipo de contratación, de acuerdo con el

¹³ Jinesta Lobo, E. (1992). El Contrato de Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. *Revista Judicial*. N° 55, Año XVII, P. 30.

artículo 73 inciso 3) de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional.¹⁴ Las sociedades anónimas cuyo objeto sea el leasing financiero, sí pueden utilizarlo.

2.3 OBJETO Y CAUSA

El **objeto** del contrato es el bien dado en leasing; son, generalmente, bienes de capital destinados a una explotación económica determinada; es prácticamente cualquier cosa, desde maquinaria pesada, aviones, barcos, automóviles, computadoras, equipo de oficina etc.

Cabe anotar que en Costa Rica los bienes objeto del contrato de leasing en muchas ocasiones están destinados al uso personal del cliente, como el caso de los automóviles.

La causa se encuentra en las necesidades materiales, tecnológicas, científicas, de esparcimiento, etc. que el nuevo mundo de los negocios pretende satisfacer

recurriendo a las empresas productoras y distribuidoras de los bienes y servicios que se lanzan al mercado con dicho fin. El leasing le permite a las empresas adaptarse a las necesidades tecnológicas sin desembolsar grandes

¹⁴ El artículo 73 inciso 3) de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional literalmente dice: "Artículo 73: Queda estrictamente prohibido a los bancos comerciales: 3) Participar directa o indirectamente en empresas agrícolas, industriales, comerciales o de cualquier otra índole, y comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento".

cantidades de dinero –evitando el endeudamiento- sin perder su posición en el mercado.

2.4 NATURALEZA JURÍDICA

Los contratos de leasing no pueden ser asimilados dentro de los considerados "contratos tradicionales", se diferencian claramente de la compraventa y de los alquileres, ya que

"la compraventa impide la devolución del bien adquirido cuando este ha dejado de ser económicamente útil por su agotamiento. Por su parte, la locación imposibilita el acceso a la propiedad del bien".¹⁵

Lo anterior demuestra la diferencia sustancial del leasing frente a los alquileres comunes, que aunque parecidos deben ser resueltos por principios distintos, dado que si al leasing se le aplican las reglas clásicas de la locación, quedarán sin solución los principales problemas que se susciten entre las partes intervinientes.

El contrato de leasing es una modalidad que ha venido tomando fuerza a nivel internacional y ahora local, a raíz de que permite lograr las finalidades de una compraventa y de un alquiler en un sólo contrato.

¹⁵ Boneo Villegas, E. J. (1994). *Contratos Bancarios Modernos: Banca moderna, leasing, factoring, underwriting*. Buenos Aires: Editorial Abeledo Perrot. P. 96.

Es una modalidad del derecho anglosajón de una venta a plazos con reserva de dominio que fue adaptada por nuestros sistemas jurídicos latinos con sólo las variantes de las normativas específicas que en nuestro caso no existen.

"Es indispensable entonces dar a conocer la naturaleza y caracteres propios de este contrato para que sea legislado y para ir fijando los aspectos a los fines de su disposición como tipo contractual".¹⁶

Se trata de un negocio complejo que incorpora elementos de varias figuras contractuales existentes, razón por la cual muchos autores han tratado de subsumirlo en alguna de las categorías tradicionales de nuestro ordenamiento jurídico. Sin embargo,

"La realidad nos muestra que se trata de un contrato que presenta perfiles específicos, sin que sea posible reconducirlo a alguno de los tipos contractuales existentes".¹⁷

2.5 CARACTERÍSTICAS

El leasing es un contrato cuya naturaleza, elementos esenciales, características y aristas fundamentales no han sido precisados en el derecho positivo costarricense.

La doctrina caracteriza al contrato de leasing de la siguiente manera:

¹⁶ Boneo, E. Op. Cit. P. 95.

¹⁷ Rodríguez Márquez, J. (2000). *El Régimen Tributario del Leasing y del Renting con Finalidad Financiera*. Madrid: Marcial Pons, Ediciones Jurídicas S.A. P. 18.

Principal: El contrato de leasing no requiere de otro convenio u obligación para subsistir.

Consensual: Este contrato se perfecciona por el simple acuerdo u consentimiento de las partes. Sin embargo, es recomendable elaborarlo detalladamente y por escrito.

Bilateral: Como consecuencia del contrato surgen obligaciones para las partes contratantes.

De tracto sucesivo: Las partes permanecen vinculadas por un largo período debido a que el leasing es un contrato de duración, por la forma periódica en que se cumplen las prestaciones a cargo del usuario.

Oneroso: El leasing tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro.

De adhesión: Las sociedades que celebran contratos de leasing utilizan fórmulas preimpresas a las cuales se adhiere el usuario de leasing.

Conmutativo: A lo que se obliga una de las partes es equivalente a lo que debe hacer la otra.

Atípico: A pesar de que el leasing tiene semejanzas con muchas figuras típicas, especialmente con el arrendamiento, su función económica, sus características especiales y la finalidad buscada por los contratantes apuntan a que el leasing se trata de un contrato autónomo, complejo y atípico, que sirve de apoyo a una operación financiera.

Este punto es de vital importancia, por lo que será tratado a fondo más adelante.

Carácter tripartito del leasing

De acuerdo con Juan M. Farina¹⁸, en el caso del leasing financiero se habla de un negocio jurídico tripartito, pues se da la intervención de tres partes con intereses propios. Sin embargo, no se refiere a él como un contrato trilateral, ya que para el cumplimiento de su objetivo se celebran dos contratos bilaterales conexos; el primero (compraventa) entre el dador y el proveedor, y el segundo (leasing) entre el dador y el tomador.

La vinculación entre ambos contratos es inescindible, de manera que el leasing es el resultado de un negocio complejo en el que intervienen tres partes. En la celebración del contrato entre el dador y el proveedor, el tomador no participa, pero este contrato se celebra como consecuencia de su declaración de voluntad. Por otra parte, si bien el proveedor no interviene en la celebración del contrato de leasing, se requiere su voluntad de enajenar el activo elegido por el cliente.

2.6 EL LEASING COMO CONTRATO ATÍPICO

La tipicidad es la definición legal de los elementos y características de un contrato determinado. El leasing es un contrato atípico que no se corresponde con ninguno de los contemplados en nuestro Derecho Positivo.

¹⁸ Farina, J. M. (1997). *Contratos Comerciales Modernos*. Buenos Aires: Editorial Astrea, 2ª edición. P. 530.

A pesar de la existencia del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos, el leasing como negocio jurídico continúa siendo en Costa Rica atípico, y su complejidad se patentiza en la concurrencia de elementos propios de diversos contratos regulados en la ley, sin que sea posible asimilarlo a ninguno en particular.

Sobre la tipicidad del contrato, señala Boneo:

*"resuelto el tipo, la ley pasa a reglamentarlo, definiéndolo en su concepto y naturaleza y regulando su formación, funcionamiento, efectos y alcances. Conforme un contrato sea o no reconocido y reglamentado por la ley, se estará frente a un contrato típico y nominado o atípico e innominado. A través de ese reconocimiento legislativo el vínculo obligacional obtiene carta de ciudadanía como contrato típico así como su correspondiente nominación identificatoria. A partir de ese momento, toda la problemática inherente al nuevo negocio típico, estará sujeta a preceptos legales específicos y uniformes".*¹⁹

La normativa tributaria no está afecta a la civil ni a la mercantil ni viceversa. Esta normativa tributaria persigue reflejar la realidad económica de los contratos.

Usualmente se ha equiparado al contrato de leasing con otras figuras ya tipificadas porque se interpreta que cumple igual función económica que esas otros contratos, sin tomar en cuenta que dos o más figuras con naturaleza jurídica diferente pueden satisfacer una misma función económica.

¹⁹ Boneo, E. Op.cit. P. 103.

*“Así, la función económica de la adquisición de la propiedad puede ser conseguida mediante una compraventa, pero también mediante un leasing, mientras que la función económica de la transmisión del uso de una cosa puede ser conseguida mediante un arrendamiento pero también mediante el leasing”.*²⁰

Para calificar al leasing como contrato atípico es necesario observar el aspecto estructural del mismo, ya que hay leasing tanto si, a la postre, se trata de un leasing traslativo de la propiedad como si se trata de un leasing traslativo del mero uso.

2.7 MODALIDADES

Dentro del concepto de leasing existen varias modalidades, dependiendo de sus características contractuales, plazo, cláusulas de mantenimiento, quiénes son las partes contratantes, entre otras. Sin embargo, prácticamente todos los tipos de leasing se pueden enmarcar dentro de dos grandes rubros, leasing financiero y el operativo, a cuyo tratamiento fiscal nos avocaremos en esta tesis.

De acuerdo con las arrendadoras, las empresas tienen dos opciones de financiamiento, las cuales deben quedar muy claras en el contrato respectivo, por efecto de los compromisos fiscales que cada uno implica.

²⁰ Vara de Paz, N. (2001). Naturaleza y régimen jurídico del contrato de leasing. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*. P. 195.

2.7.1 LEASING FINANCIERO

El negocio financiero del leasing constituye una modalidad de financiación muy interesante para permitirle a la pequeña y mediana empresa comercial, industrial o de servicios, acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas.²¹

El arrendamiento financiero con opción de compra o leasing financiero, es un contrato mercantil en el cual una sociedad especializada en contratos de leasing brinda sus servicios a una empresa de derecho privado o de derecho público²² que esté necesitada de adquirir un equipo financiado el cual es facilitado por dicha sociedad en calidad de arrendamiento y que al finalizar el plazo del contrato tenga la opción de comprarlo o renovar el contrato con un equipo nuevo o con el mismo equipo, este puede ser pagado en tractos durante el tiempo de uso, por lo cual ese dinero se va disminuyendo del precio inicial del equipo.

Existen cuatro criterios para determinar si un leasing es financiero:

- Transfieren la propiedad del bien al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.

²¹ Barreira Delfino, E. Instrumentos Financieros. En <http://www.idepyme.com.ar> Instituto PyME de ABAPPRA.

²² Por ejemplo, el contrato de leasing celebrado entre el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

- Contienen una opción de compra a precio especial.²³ Por sí misma, la existencia de una opción de compra en un contrato de arrendamiento no es determinante para fines tributarios, por cuanto no implica necesariamente su configuración como leasing financiero u operativo.²⁴
- La duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado.²⁵
- El valor actual de los pagos de arrendamiento mínimo²⁶ –excluyendo los costos ejecutorios-²⁷ es igual o mayor al 90% del valor justo²⁸ del bien arrendado.

Para ser considerado leasing financiero además de cumplir con uno de estos cuatro criterios, tiene un requisito especial: debe tratarse de contratos **“no**

²³ “Una opción de compra a precio especial es una estipulación que permite al arrendatario comprar el bien arrendado a un precio sustancialmente menor que el valor justo esperado que tendrá dicho bien en la fecha en que se puede ejercer la opción. Para que se considere que la opción de compra se pacta a precio especial, la diferencia entre el precio de compra y el valor de mercado esperado del bien debe ser suficientemente grande como para que, al inicio del contrato, el ejercicio de la opción de compra esté razonablemente garantizado”. Artículo 5 del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389-H.

²⁴ Ibid, artículo 5.

²⁵ Para los efectos de determinar la configuración de este requisito, se entenderá por vida económica estimada, el período durante el cual se espera sea utilizable económicamente por parte de o los usuarios, el activo amortizable, sin sujetarse, para estos propósitos, a los plazos de depreciación establecidos en el Anexo N° 2 – Métodos y Porcentajes de Depreciación - del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Las prórrogas del plazo del contrato se contabilizarán para determinar si su duración es igual o superior al 75% de la vida económica estimada del activo”. Ibid, artículo 6.

²⁶ “Los pagos mínimos de arrendamiento están constituidos por el monto resultante de la suma de los pagos o cuotas mínimos requeridos, durante el plazo del contrato. Los pagos mínimos incluyen, de haberlos, el valor residual cuyo pago esté garantizado, más el importe de cualquier opción de compra a precio especial, y el importe de las sanciones por pagar en caso de no renovarse o prorrogarse el contrato”. Op.cit, artículo 7.

²⁷ Los costos ejecutorios corresponden a los gastos por seguros, mantenimiento e impuestos, relativos a los activos tangibles arrendados. Op. cit. artículo 9.

²⁸ “El valor justo o valor de mercado es el precio que en determinado momento pueden acordar libremente un comprador y un vendedor debidamente informados”. Op.cit. artículo 1.

cancelables” ²⁹, lo cual se refiere al hecho de que estas transacciones no pueden ser unilateralmente rescindidas, ya sea por parte del arrendante o del arrendatario.

Una vez vencido el plazo del arrendamiento establecido, el arrendatario puede elegir entre **tres opciones**: ³⁰

1. Adquirir el bien, pagando una última cuota de valor residual preestablecido.
2. Renovar el contrato de arrendamiento, pagando un canon menor.
3. No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

OPCIÓN DE COMPRA

Con el pago de la última cuota del contrato se puede optar por hacerse o no propietario del bien, pagando lo que se denomina valor residual. Es un monto que va entre un 20% y un 40% del valor del activo. Quien hace uso de la opción usualmente paga menos de lo que vale un bien similar en el mercado de bienes usados.

²⁹ Son convenios no cancelables aquellos en los cuales el arrendatario no puede dar por terminado, resolver o rescindir unilateral y anticipadamente el contrato”. Op. cit. artículo 3.

³⁰ Leasing. En <http://www.universia.com.ar> Portal Universia.

De acuerdo con la doctrina internacional el beneficio que la sociedad de leasing obtiene en la modalidad financiera del contrato está dado por el plus emergente de la sumatoria del total de cuotas abonadas más el importe del valor residual, deducido el importe de la inversión original. Todo ello determinado en función de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero al momento de la contratación y el plazo de duración.

En la mayoría de las operaciones de leasing que se efectúan en Costa Rica, el precio de la opción de compra es de tipo puramente simbólico, lo que permite al arrendador recuperar a través de los pagos periódicos del período del arrendamiento prácticamente la totalidad del valor del bien arrendado.

Doctrinariamente se entiende que no existen dudas razonables de que efectivamente se va a ejercitar la opción de compra en los siguientes supuestos: ³¹

1. Cuando el precio de la opción sea insignificante o simbólico con relación al importe total del arrendamiento financiero.
2. Cuando en el momento de formalizar el contrato el precio de la opción sea inferior al valor que se estima que tendrá el bien en la fecha en que ésta sea ejercitada.

³¹ Molins Colina, J. (1997). El leasing: aspectos legales, fiscales, financieros y contables. *Revista Finanzas & Contabilidad*. Harvard Deusto. P. 21.

El artículo 11 del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389 -H publicado en La Gaceta N° 94 del 17 de mayo del 2002 -que es el que actualmente regula las operaciones de leasing en el país- establece que si en virtud de circunstancias ajenas al contrato, éste se reputara operativo para una de las partes y financiero para la otra, para efectos fiscales, el contrato será financiero para ambas partes, siempre que el contrato cumpla con los criterios de clasificación señalados supra para los arrendamientos financieros. De no ser así, el contrato será considerado como operativo.

2.7.2 LEASING OPERATIVO

Es la modalidad opuesta al leasing financiero, dentro de las operaciones de leasing. En el leasing operativo el fabricante de bienes de equipo concierta su arrendamiento con los usuarios, generalmente empresarios, con facultad de rescisión a corto plazo y comprometiéndose, juntamente con la empresa leasing, al mantenimiento de la máquina arrendada e incluso a su sustitución. No se pacta habitualmente la opción de compra al final del arrendamiento. Se trata, pues, de un nuevo sistema comercial de colocación de productos propios.

Se debe tener presente que a pesar de que a nivel doctrinario en el leasing operativo se habla de la participación de únicamente dos sujetos, a saber, el proveedor y el usuario, lo cierto es que las arrendadoras nacionales también

participan en las operaciones del contrato en su modalidad operativa. De hecho, un alto porcentaje de su cartera de clientes está integrada por usuarios que solicitan dicho servicio.

Los arrendamientos que pueden ser rescindidos unilateralmente por el arrendatario y no cumplen con ninguno de los cuatro criterios mencionados en el leasing financiero son arrendamientos de tipo operativo. Estos pueden ser acompañados por una opción de compra, pero la misma se materializa al finalizar el contrato y por el valor nominal del bien.

Se presume que en este tipo de arrendamiento el fin último es que el arrendador permanezca como propietario del activo arrendado. Así, si el contrato contiene alguna opción de compra, esta debe ser por un valor razonable de mercado, que de ninguna manera asegure que el arrendatario se dejará la propiedad del bien al finalizar el contrato. Igualmente, la duración del contrato debe ser menor al 75 por ciento de la vida útil del bien, y las cuotas no pueden exceder el 90 por ciento del valor del mismo.

A diferencia del leasing financiero, en el operativo el precio de la opción de compra se aproxima al valor que se espera se tenga en el mercado el bien arrendado al término del contrato, con lo cual el arrendatario posee realmente la posibilidad de devolverlo en cualquier momento y el arrendante pueda recolocarlo.

Las empresas que ofrecen este tipo de leasing tienen en la mira la explotación en alquiler de bienes y equipos de su propiedad para una duración variable. El éxito del negocio radica en realizar varios alquileres sucesivos al mismo o a diferentes usuarios. Esto provoca que la amortización del bien objeto del leasing operativo se reparta entre varios alquileres sucesivos.

El alquiler de los bienes y equipos se realiza atendiendo a la vida física del bien que es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo, dado que interesa la renovación reiterada de la locación.

El riesgo del desuso prematuro del bien recae sobre la empresa de leasing, circunstancia favorable al usuario, lo que hace aconsejable para éste el uso del leasing operativo.

En este tipo de operación, el tomador soporta únicamente la amortización parcial del bien, lo que hace complicado y por ende impracticable que el mismo tenga la facultad de convertirse en propietario del bien mediante el pago de un valor residual.

Con base en este criterio expone el Dr. Eduardo Barreira Delfino³² lo siguiente:

³² Barreira Delfino, E. Instrumentos Financieros. En <http://www.idepyme.com.ar> Instituto PyME de ABAPPRA.

“El leasing operativo no reconoce opción de compra a favor del locatario. Esta viene a ser la diferencia sustancial con el leasing financiero”.

Como puede apreciarse, las diferencias puntualizadas son sustanciales y no meramente formales. Esto obliga a replantear el rigor científico de ambos tipos de leasing, dado que es muy común que sean conceptuadas bajo el mismo rótulo, atento a que se evalúa ligeramente las diferencias entre una y otra modalidad de contratación.

IMPORTANCIA DE LA DISTINCIÓN ³³

La alternativa del **leasing operativo** en contraste con la de adquisición en propiedad del bien, tiene la ventaja que permite pasar por gasto la totalidad del costo del activo en el periodo de vigencia del contrato, más el sobreprecio que cada pago mínimo de arrendamiento contiene (sobreprecio que representa la carga financiera). En tanto que la propiedad del activo, financiando su adquisición vía deuda, sólo permite pasar por gasto el monto de los intereses incurridos sobre la deuda y un cargo por depreciación, que sumados, son menores al pago mínimo periódico del leasing.

Bajo un contrato de **leasing financiero** el tratamiento contable en esencia define el arrendamiento como una forma de financiamiento, similar a la obtención de un préstamo y como consecuencia, permite al arrendatario

³³Arrendamientos. En [http:// www.interfin.fi.cr](http://www.interfin.fi.cr) Arrendadora Interfin S.A.

deducir el monto de intereses implícito en los pagos mínimos de arrendamiento y amortizar el valor del activo en el período de arrendamiento.

2.7.3 LEASE-BACK

Otra modalidad del contrato de leasing la constituye el lease-back, que traducido al español se llamaría "retroleasing" o "leasing de retorno". En él, el cliente mismo hace papel de proveedor. A continuación se ofrece la definición de esta figura que brinda Juan M. Farina:

"Es una operación compleja en virtud de la cual el propietario de un bien determinado lo vende a una empresa de leasing, que paga su precio al enajenante. Simultáneamente dicha empresa otorga la tenencia del bien al vendedor en le asing." ³⁴

Se realiza un primer contrato de compraventa entre el propietario del activo (futuro usuario) y la sociedad de leasing (futuro dador) por el que esta sociedad adquiere previamente el bien. Se celebra un segundo contrato, esta vez de leasing, en el cual, la sociedad de leasing, una vez que adquiere el bien cede el uso del bien al usuario.

Por ejemplo, una compañía X le vende a una empresa de leasing toda su flota de camiones, haciéndose de efectivo, pero con el compromiso de alquilar esa

³⁴ Farina, J.M. (1997). *Contratos Comerciales Modernos*. Op. cit. P. 538.

flota que antes era suya. Así, la firma se hace de efectivo, pero puede seguir usando los bienes de capital a un costo financiero manejable.

En esta operación de lease-back la formal relación triangular característica del leasing desaparece para dar lugar a una bilateral. Participan solamente dos sujetos, el dador y el tomador, en el cual coinciden las funciones de proveedor y usuario; el comprador deviene en dador y el vendedor en tomador.

El lease-back ofrece una serie de ventajas como las siguientes:³⁵

- ❖ Retiene el uso y goce de los bienes con la posibilidad de readquirirlos si se ha contemplado una opción de compra.
- ❖ Al movilizar los activos fijos, el tomador puede atender sus necesidades de liquidez.
- ❖ Continúa utilizando los bienes para la misma finalidad productiva que tenían anteriormente.

A pesar de las ventajas señaladas, a esta modalidad de leasing se le formulan las siguientes críticas:

- ❖ Se le considera un mutuo o préstamo mercantil simulado.
- ❖ Al perder la propiedad de un activo, como consecuencia disminuye la capacidad productiva del tomador.
- ❖ Se diferencia del leasing financiero en que en el lease-back se persigue la disponibilidad de liquidez, pues se disfruta de un bien con el que ya se

³⁵ Jinesta Lobo, E. (1992). El contrato de leasing financiero con opción de compra. *Revista Judicial* Año XVI, N° 55, Marzo, 1992. San José, Costa Rica. P. 20.

contaba, mientras que en el primero el tomador busca el uso y goce de un activo que no posee.

Cabe destacar que el contrato de lease-back no se encuentra regulado en Costa Rica. El Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos no contempla ninguna disposición al respecto.

En el aspecto tributario, el propietario original del activo podía deducir del impuesto sobre la renta únicamente la depreciación del bien. Al convertirse en usuario luego de la operación de sale and lease-back, obtiene tres beneficios: cuenta con mayor flujo de caja; puede deducir la depreciación al tener la propiedad contable del activo; y puede aplicar como gasto deducible el monto de los intereses pagados al nuevo propietario. Todo esto en el supuesto de que el leasing sea financiero.

Tratándose de un lease-back en su modalidad operativa, el nuevo usuario obtiene un mayor flujo de caja; puede deducir el cien por ciento de la cuota de arrendamiento de la base imponible del impuesto sobre la renta, pero no podrá seguir deduciendo la depreciación porque esto le corresponde a la sociedad de leasing que adquirió el bien.

2.7.4 LEASING INMOBILIARIO

El contrato de leasing comenzó circunscribiéndose a los bienes muebles para extenderse posteriormente hasta los inmuebles. Cabe señalar que el

Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos no regula detalladamente el leasing inmobiliario. Se limita a establecer en su artículo primero que el bien objeto del contrato de leasing puede ser mueble o inmueble.

El leasing inmobiliario puede adoptar la modalidad de financiero u operativo, lo importante es que el bien objeto del contrato es un inmueble.

El leasing inmobiliario ya comenzó a dar sus primeros pasos en el mercado financiero costarricense como un negocio incipiente. Tiene un mercado específico, por lo que va dirigido especialmente a empresas que requieren alquilar un edificio u oficina.

El mecanismo del arrendamiento inmobiliario es el siguiente: el cliente selecciona el inmueble que desea, y posteriormente la arrendadora lo adquiere y se lo da en leasing.

De acuerdo con Nemesio Vara de Paz,

*“En el leasing inmobiliario es absurdo no ejercer la opción de compra, por la revalorización constante que experimentan este tipo de bienes”.*³⁶

³⁶ Vara de Paz, N. (2001). Naturaleza y régimen jurídico del contrato de leasing. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*. N° 84, Año XX. Editorial lex nova: Madrid, España. P. 194.

En Costa Rica, este servicio es ofrecido por Leasing Cuscatlán, Arrendadora Interfín y Arrendadora Bantec, con diferentes matices.³⁷ Los requisitos que piden unas y otras varían dependiendo de sus políticas.

Melvin Lobo, gerente de Arrendadora Bantec, explicó que ésta ofrece el leasing financiero, el cual financia la adquisición del bien, y el leasing operativo, donde el bien se alquila y existe una opción de compra al final. Están enfocados al mercado de medianas y grandes empresas. El plazo del arrendamiento es de hasta 7 años, y el monto mínimo de la operación es de \$100,000 y el máximo de \$2,000,000.

Por su parte, Leasing Cuscatlán únicamente ofrece el leasing financiero, destinado al mercado corporativo. Su gerente, Manuel Párraga, señaló que tratándose del leasing operativo, las empresas pueden depreciar el bien, y si se trata de períodos cortos esto opera como un escudo fiscal; pero en el caso de bienes inmuebles como los edificios, que se deprecian en 50 años, el escudo desaparece, ya que el ingreso por concepto de alquileres está gravado con el impuesto sobre la renta. Estas razones justifican que solamente ofrezcan el leasing en su modalidad financiera, ya que éste se registra como un crédito y sólo tributan los intereses.

³⁷ Delgado, E. (2002). Leasing inmobiliario asoma la cara. *El Financiero*. N° 366. 17-23 de junio. San José, Costa Rica. P. 21.

Para Leasing Cuscatlán el monto mínimo de la operación de leasing inmobiliario es de \$1,500,000 y el plazo máximo es de 10 años.

Tanto el leasing financiero como el operativo es ofrecido por la Arrendadora Interfín, la cual brinda la alternativa como un negocio muy puntual y sólo para ciertos clientes. De acuerdo con su gerente, Carlos Ortiz, el monto mínimo es de \$500,000 y el máximo de \$12,000,000.

2.8 VENTAJAS DEL CONTRATO DE LEASING

Las ventajas principales del leasing financiero en su manifestación original, desde el punto de vista tributario se analizan en dos perspectivas, para la compañía que ofrece el leasing y para el usuario.

Según el abogado Claudio Murillo Ramírez,³⁸ tanto el arrendante como el arrendatario pueden deducir ventajas fiscales en cuanto a la depreciación del bien y la deducción de las cuotas pagadas dentro del impuesto sobre la renta.

VENTAJAS DEL LEASING FINANCIERO Y OPERATIVO:

³⁸ Murillo, C. (1996). Las Ventajas del Leasing. *El Financiero*. P.24.

- ❖ Debido al prestigio y volumen de la operación, las arrendadoras pueden negociar mejores condiciones con los proveedores y obtener descuentos por cantidad e inferiores costos de mantenimiento.
- ❖ La formalización del contrato se lleva a cabo en pocos días.
- ❖ Los arrendatarios pueden encontrar activos que se adapten exactamente a las exigencias y necesidades de su negocio, debido a la flexibilidad que caracteriza a las sociedades de leasing.
- ❖ Las sociedades de leasing poseen volúmenes muy altos de negocio, lo que les permite obtener de sus proveedores bonificaciones en los seguros de los activos, que luego le son trasladados a los usuarios. Esto mejora la posición de la figura en comparación con los préstamos realizados por las entidades financieras.

VENTAJAS DEL LEASING OPERATIVO PARA EL ARRENDATARIO

De acuerdo con Graciela Mora³⁹, el leasing operativo conlleva las siguientes ventajas para los arrendatarios:

- ❖ Las empresas que tienen un bajo nivel de activos o que están iniciando operaciones y que por lo tanto no tienen acceso al crédito pueden recurrir a esta figura para adquirir activos.
- ❖ En cuanto a los factores fiscales, los pagos de las cuotas por alquiler son deducibles del impuesto sobre la renta.

³⁹ Mora, G. (1997). El Leasing en Costa Rica. *Revista Actualidad Económica*, N° 168. P. 47.

- ❖ Los arrendatarios pueden obtener precios más bajos debido al poder de negociación de las arrendadoras, las cuales consiguen descuentos por volumen y costos de mantenimiento de equipos menores.
- ❖ Permite diversificar las fuentes de financiamiento.
- ❖ Con respecto al flujo de caja, los pagos de alquiler pueden ser menores que los de un crédito, tomando en cuenta los valores residuales del equipo.
- ❖ La flexibilidad y la conveniencia son otras ventajas del leasing, ya que se trata de una operación que se puede adaptar a las necesidades particulares de cada cliente y permite planificar la renovación de los activos. Además, los pagos por concepto de alquiler se pueden incluir dentro del presupuesto de gastos de operación de la empresa.

2.9 PROPIEDAD DEL ACTIVO EN COSTA RICA

La propiedad legal, fiscal y contable de los bienes dados en leasing las registra el arrendador o el arrendatario ya sea que se trate de un alquiler o renta, un leasing financiero o un leasing operativo.

En el alquiler o renta y en el leasing operativo la arrendadora es dueña del activo, lo deprecia y lo registra en sus libros.

En el leasing financiero la arrendadora es legalmente la propietaria del activo, pero contablemente corresponde al arrendatario registrar el activo en sus

libros, y para efectos fiscales el mismo registra un gasto por depreciación e intereses en vez de registrar un gasto por alquiler.

En el cuadro que se presenta a continuación se detalla a quién le corresponde la propiedad legal, fiscal y contable de los bienes, ya sea que se trate de un alquiler o renta, un leasing financiero y un leasing operativo:

TABLA N° 2

Propiedad de los activos según el tipo de arrendamiento

Tipo de Arrendamiento	Propiedad legal (Registro Público)	Propiedad fiscal (Depreciación)	Propiedad contable (Libros)
Alquiler (renta)	Arrendadora	Arrendadora	Arrendadora
Leasing financiero	Arrendadora	Arrendatario	Arrendatario
Leasing operativo	Arrendadora	Arrendadora	Arrendadora

Fuente: Mora, Graciela. El Leasing en Costa Rica. Revista Actualidad Económica N° 168. Diciembre 16, 1997.

CAPÍTULO II

TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL CONTRATO DE LEASING

SECCIÓN 1ª

1. DESARROLLO FISCAL DEL LEASING EN COSTA RICA

Para hacer un recorrido por el desarrollo fiscal que ha tenido el contrato de leasing en Costa Rica, primero se debe aclarar que La Ley de Contingencia Fiscal N° 8343, del 29 de julio del 2002, publicada en La Gaceta N° 250 del 27 de diciembre del 2002, contiene disposiciones sobre nuevos ingresos aplicables únicamente en el año 2003. En lo que interesa con respecto al leasing, se incluye una sobre tasa en el impuesto de renta y en el de remesas al exterior.

40

1.1 PROYECTO DE LEY REGULADORA DE LOS CONTRATOS DE LEASING

En 1996 fue presentado ante la Asamblea Legislativa un proyecto de Ley Reguladora de los Contratos de Leasing, expediente N° 12.762⁴¹ que actualmente se encuentra archivado por haber recibido un dictamen negativo de mayoría por parte de la Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos. El mismo fue publicado en La Gaceta N° 225 de 22 de noviembre de 1996.

⁴⁰ Ley de Contingencia Fiscal N° 8343 publicada en La gaceta N° 250 del 27 de diciembre del 2002.

⁴¹ Proyecto de Ley reguladora de los contratos de leasing. N° 12.762. (1996).

Este proyecto fue presentado por los entonces diputados Antonio Alvarez Desanti, Rolando González Ulloa y Juan Luis Jiménez Succar. Pretendía regular las operaciones de contratos de leasing.

El proyecto planteaba una serie de regulaciones que no respondían a la figura del contrato, por lo que era inconveniente su aprobación. En criterio de la Comisión, el articulado no aportaba ninguna novedad a la figura del leasing y reducía la posibilidad de su aplicación.

De haberse aprobado el texto de este proyecto, la dinámica comercial que impera en los contratos atípicos, como el leasing y el factoring, no respondería a las necesidades reales de quienes utilizan estas figuras.

Por estas razones, la Comisión Permanente de Asunto Jurídicos sometió a la consideración de los señores diputados el dictamen negativo de mayoría y se recomendó su archivo.

Dentro de la exposición de motivos se argumentó que este proyecto no pretendía limitar el desarrollo de la actividad sino al contrario, ya que el leasing es un contrato de gran ayuda para las empresas que requieren utilizar locales, vehículos, maquinaria, computadoras, en fin, estar con lo último de la tecnología con la ventaja de no tener que desembolsar todo el dinero de una vez.

Este proyecto de ley buscaba, por tanto, que el leasing alcanzara el principio de tipicidad contractual necesario para otorgar la seguridad jurídica que requieren los mercados financieros.

1.2 OFICIOS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTACIÓN

En virtud de la incertidumbre que se generaba por la falta de leyes que definieran el contrato de leasing, y con base en el artículo 119 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios ⁴², se plantearon una serie de consultas sobre el tema ante la Dirección General de Tributación. Dichas consultas fueron formuladas con la finalidad de conocer el criterio de la Administración Tributaria sobre las implicaciones fiscales de las operaciones de leasing.

En Costa Rica el contrato de leasing existe desde la década de los años ochenta, sin embargo había pasado desapercibido para Tributación, que aceptaba tanto las deducciones por depreciación por parte de la empresa de leasing como las deducciones relativas a las cuotas de arrendamiento y los intereses por parte de los usuarios.

En el año 1994 se realizó una consulta a la Dirección General de la Tributación, la cual en su respuesta (**Circular No. 47 del 24 de enero de 1994**)

⁴² Artículo 119 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios en lo que interesa dice: "Consultas. Quien tenga un interés personal y directo, puede consultar a la Administración Tributaria sobre la aplicación del derecho a una situación de hecho concreta y actual".

coincidió totalmente con la forma de operar y el manejo fiscal que se le había venido dando, es decir, permitía las deducciones mencionadas.

En el año 1996 una nueva consulta originó un cambio de criterio por parte de la misma Dirección, quien indicó en la **circular No. 799 del 13 de mayo de 1996**, que el criterio anterior no era vinculante para ella y estableció un nuevo análisis y un cambio radical en el procedimiento de aplicación de las normas tributarias y contables sobre el leasing.

Este es el más importante y detallado oficio emitido por la Administración Tributaria, donde interpreta y aplica el concepto de arrendamiento con opción de compra como forma de darle reconocimiento al leasing en nuestro medio. Este pronunciamiento marcó un hito en la historia del leasing en nuestro país.

Las arrendadoras que habían diseñado sus esquemas con base en principios contables con la finalidad de que los auditores externos no forzaran a los arrendatarios a modificar la manera en que habían contabilizado la figura, no sufrieron cambios muy profundos, más aún, les sirvió como respaldo de los mismos. Sin embargo, una arrendadora optó por cerrar sus operaciones al tomar conocimiento de las nuevas reglas del juego y otra se vio obligada a redefinir sus esquemas.⁴³

⁴³ Párraga, M. (1997). La Hora del Leasing. *Revista Banca y Finanzas*. P. 46.

ANÁLISIS DE LOS OFICIOS

A continuación, se analiza en forma sucinta el contenido de siete documentos de la Dirección General de Tributación (incluidos los aludidos anteriormente), en donde se externan criterios contrapuestos acerca de los contratos de leasing.

1.2.1. Oficio N° 47 del 24 de enero de 1994:

Este oficio tiene su origen en una consulta sobre pagos o créditos que se hacían al exterior en virtud de contratos de arrendamiento con opción de compra. El consultante señalaba que estos convenios en Estados Unidos son considerados compraventas a plazos, y por ende las prestaciones periódicas no pueden ser asimiladas a pagos por arrendamiento.

De acuerdo con Tributación, los pagos hechos al exterior en virtud de contratos de arrendamiento con opción de compra no equivalían a compraventas a plazos, sino que se enmarcaban dentro del inciso b) del artículo 49 del Impuesto sobre la Renta como arrendamientos de bienes muebles. Actualmente es el artículo 54 inciso b) de la Ley del Impuesto sobre la Renta.⁴⁴

En esa ocasión, Tributación señaló que no debía olvidarse que en estos contratos existe la posibilidad de que el arrendatario decida no adquirir el bien

⁴⁴ El artículo 54 inciso b) de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece en lo que interesa: "Son rentas de fuente costarricense: Las producidas por ... arrendamientos de bienes muebles...".

luego de haberlo tenido en su poder por un tiempo determinado; esta eventualidad no existe en un contrato de compraventa simple.

Este documento contradice el criterio externado posteriormente en el Oficio N° 355 del 3 de marzo de 1995, el cual será citado más adelante. Tributación cambió su opinión en el citado oficio después de analizar la situación a la luz de la doctrina contable no considerada en el primer caso.

1.2.2. Oficio N° 151 del 2 de febrero de 1994:

Este oficio es una ampliación del anterior. Con respecto a la primera consulta, el consultante aclaró que en su caso no había posibilidad de que el bien no fuera adquirido por el arrendatario potencial, porque se trataba de una operación de compraventa con pacto de reserva de dominio y no de un arrendamiento con opción de compra.

Partiendo de esta aclaración, Tributación rectificó su criterio externado en el Oficio N° 47 del 24 de enero de 1994 –citado anteriormente-, señalando que tratándose de una figura jurídica completamente diferente de la mencionada en la consulta inicial, la operación no estaba afecta al impuesto sobre remesas al exterior. El criterio expuesto en el presente oficio no es relevante para la consulta en estudio, ya que el arrendamiento con opción de compra es completamente diferente al pacto con reserva de dominio.⁴⁵

⁴⁵ “Este se perfecciona desde su celebración, pero el efecto de transmisión de la cosa queda diferido hasta el pago total; el comprador, mientras tanto, tiene la posesión y el disfrute de la

1.2.3. Oficio N° 356 del 3 de marzo de 1995:

Este criterio corresponde a una consulta realizada por una compañía de reciente creación que necesitaba conocer cuál es el tratamiento que para fines fiscales debe darse a las cuotas pagadas por los clientes y a los activos alquilados que son traspasados a los arrendatarios cuando ejecutan la opción de compra.

La Administración Tributaria contestó que debido a la inexistencia de regulaciones legales sobre la materia, debía recurrirse a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y a normas legales conexas.

De acuerdo con Tributación existen dos posibilidades:

1. Arrendamientos que solamente permiten utilizar los activos, en cuyo caso los pagos son deducibles de la renta bruta.
2. Arrendamientos que se equiparan a la adquisición de activos a plazos, donde los contribuyentes únicamente pueden deducir la depreciación correspondiente.

cosa vendida, pero también carga con los gastos y asume los riesgos inherentes a la operación. No obstante, la falta de pago por parte del comprador de cualquiera de los plazos, faculta al vendedor para resolver el contrato, en cuyo caso el enajenante recobra la libre disposición de la cosa, pero debe restituir las cantidades percibidas, sin perjuicio de retener la compensación por el uso del bien o la indemnización por los daños ocasionados a éste". Cabanellas, G. (1989). *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual* Argentina: Editorial Heliasta. 21ª edición, tomo VI. P. 17.

El criterio propugnado por Tributación sobre el tratamiento de las operaciones en cuestión es el siguiente: la operación de compraventa del bien implícita en el contrato de arrendamiento con opción de compra se considera perfeccionada en el momento en que se suscriben los convenios.

Por esta razón es que Tributación señaló que se trata de arrendamientos que esencialmente equivalen a la adquisición de los activos a plazos, en donde únicamente se puede deducir la depreciación correspondiente por parte de los arrendatarios.

Con respecto a los arrendamientos que solamente dan derecho a utilizar los activos, cuyos pagos son deducibles de la renta bruta, éstos corresponden a los arrendamientos operativos.

1.2.4. Oficio N° 799 del 13 de mayo de 1996:

En 1996, mediante el Oficio N° 799 de 13 de mayo, la Dirección General de Tributación, atendiendo una consulta, se dio a la tarea de analizar detalladamente la figura del leasing. En él describió el contrato a nivel doctrinal, la operación y funcionamiento en Costa Rica, y el tratamiento tributario aplicable al leasing, desde el punto de vista del arrendante y del arrendatario.

Contiene los criterios que ha emitido la Dirección General de Tributación sobre la materia, modalidades y características de los contratos de leasing utilizados en Costa Rica.

Posteriormente se esbozaron los principios que permiten atribuirle consecuencias tributarias al contrato de leasing. Esta interpretación la fundamentó la Dirección del análisis del principio de realidad económica y del principio de autonomía relativa del Derecho Tributario, consagrados en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios.

Explica la clasificación usual que se hace y es aceptada en el ámbito internacional que es: leasing de capital (también conocido como financiero) y el leasing de operación (operativo). Según el criterio de esa Dirección acerca de la forma de aplicarlo en Costa Rica, se suelen suscribir dos contratos: uno de arrendamiento y otro –separado– de opción de compra que conjuga ambas figuras.

El contrato de opción de compra establece que el arrendatario puede adquirir el activo, en cualquier momento dentro del plazo de arrendamiento, por lo general se ejecuta al finalizar el contrato.

La consulta se originó en la descripción que un particular hizo del tipo de contrato que quería poner en ejecución. Este consistía en la adquisición de un

bien a nombre propio por parte de una arrendadora, la cual daría este activo en arrendamiento a un tercero, quien tendría el uso y disfrute del mismo por un plazo determinado.

A cambio de este uso y disfrute, el arrendatario debía entregar un monto en calidad de depósito previo, pagar un canon mensual y comprometerse que al finalizar el plazo del contrato debía pagar una suma convenida como valor residual o devolver el activo.

La empresa consultante explicó que en este tipo de contratación, la propiedad del bien sólo se traspasaría si se ejecutaba una opción de compra. Esta podía o no pactarse desde el inicio de la vigencia del contrato. El plazo del mismo sería por un período invariable para cualquiera de las partes. El canon mensual incluía una amortización, es decir, la suma en carácter de arrendamiento del bien era equivalente a los intereses que remuneran el capital invertido por el arrendador, gastos de administración y una utilidad. Por su parte, el valor residual que se expresaría en el contrato, constituiría el precio por el cual se realizaría la compraventa final, en el caso de ejecutarse la opción.

1.2.5. Oficio N° 1373 del 18 de julio de 1996:

En la consulta que dio origen a este oficio se señala que el ICE adjudicó a una empresa israelita el arrendamiento con opción de compra de equipos multiplicadores de pares. La adjudicación contempla el arrendamiento por un

período de cinco años en pagos trimestrales, y el pago del valor residual como opción de compra al finalizar ese período. La consulta se basa en si es factible exonerar del impuesto sobre la renta a la empresa adjudicataria.

La Administración Tributaria respondió señalando que si la empresa está domiciliada en el exterior no está sujeta al impuesto sobre las utilidades en Costa Rica, puesto que no genera rentas de fuente costarricense. Sin embargo, indicó que el único impuesto que eventualmente podría aplicarse es el que grava las remesas hechas al exterior de rentas de fuente costarricense cuando éstas sean percibidas por personas no domiciliadas en nuestro país.

Las normas que regulan el impuesto sobre remesas al exterior –artículos del 52 al 61 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta- no contemplan disposiciones expresas en cuanto a “leasing”. No obstante, el inciso b) del artículo 54 de la misma ley sí enumera como renta de fuente costarricense el arrendamiento de bienes muebles, pero en cuanto a arrendamiento operativo se refiere.

La Dirección General de Tributación ha interpretado que al tomar bienes en arrendamiento con opción de compra el arrendatario los está adquiriendo. En consecuencia, las operaciones descritas en la consulta no están afectas al tributo sobre las remesas al exterior, ya que este impuesto no grava los pagos hechos al exterior en la adquisición de bienes o mercancías.

1.2.6. Oficio N° 1275 del 29 de julio de 1997:

Este oficio corresponde a los contratos de arrendamiento operativo con opción de compra, el cual despejó muchas dudas provocadas por el Oficio N° 799 del 13 de mayo de 1996, dedicado al tratamiento tributario del leasing financiero.

Este pronunciamiento se produjo en virtud de una consulta relacionada con el tratamiento tributario del leasing financiero en contraposición con el aplicable al leasing operativo. El consultante era una compañía que ofrecía los servicios de arrendamiento de vehículos y equipos de alto valor mediante la modalidad de leasing operativo.

En sus contratos, los arrendatarios tenían el goce y disfrute del bien durante el plazo del contrato, pero no les confería derechos de titularidad sobre éste ni los facultaba a adquirirlo al finalizar el término del contrato. Entre las obligaciones que tenía el usuario, estaba la de dar mantenimiento al bien, cancelar los seguros, garantizar mediante un título valor el cumplimiento de todas las obligaciones del contrato, devolver el bien dentro de un término perentorio posterior al término del contrato.

Además, el usuario podía dar por terminado el contrato anticipadamente, cancelando una multa de dos cuotas de arrendamiento. Por su parte, el arrendador podía terminar anticipadamente el contrato únicamente cuando hubiera habido incumplimiento por parte del usuario.

El consultante formuló una serie de preguntas en torno al tratamiento tributario del contrato de arrendamiento operativo, los efectos de la existencia de una opción de compra del bien arrendado y la venta del bien del arrendatario o a un tercero al finalizar el contrato. Además, solicitó a la Dirección General de Tributación aclarar si en el Oficio N° 799 citado anteriormente se refería únicamente al leasing financiero.

En relación con la venta del bien, la Administración Tributaria estableció que se trataba de una enajenación normal del bien, y que por esta razón, debía regirse por las disposiciones que establece la Ley del Impuesto General sobre las Ventas.

Consideró que si la enajenación de esos bienes es habitual para el arrendador, o si el bien enajenado es depreciable, la operación podría producir una ganancia gravable o una pérdida deducible. En cuanto a la opción de compra, aclaró que éste no era el elemento que caracterizaba a un arrendamiento operativo o financiero, por lo que era irrelevante para distinguir la naturaleza de la operación.

1.3 APLICACIÓN DEL NIC 17

El Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica estableció que a partir del período fiscal del año 2001 serían aplicadas las Normas Internacionales de Contabilidad, conocidas como NIC'S. Dentro de ellas se encuentra el NIC 17, referente a los "Arrendamientos", el cual establece criterios generales para la distinción entre arrendamientos financieros y operativos, siendo los primeros aquellos en los que se transfieran todos los riesgos y ventajas sustanciales inherentes a la propiedad, y los segundos en los que no hay esta transferencia.

La Administración Tributaria ha emitido diferentes criterios para la diferenciación entre los arrendamientos financieros y operativos amparados a la doctrina contable, basada en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, que son las normas de contabilidad financiera emitidas por el Financial Accounting Standard Board (FASB), que establece los principios contables utilizados en Estados Unidos.

Estas normas proporcionan parámetros objetivamente cuantificables para una adecuada clasificación de los arrendamientos, en contraposición con las regulaciones generales de la NIC 17.

La resolución emitida por la Dirección General de Tributación que adoptaba la aplicación del NIC 17 para establecer las diferencias entre el leasing financiero y el operativo fue publicada en La Gaceta N° 239 del 12 de diciembre del 2001.

Esta disposición no se encuentra vigente, ya que enfrentó a la autoridad fiscal y a las empresas arrendadoras y la Asociación Bancaria Costarricense (ABC), quienes apelaron la directriz.

Ellos se fundamentaron en que la norma es muy abierta y confusa debido a que eliminaba los parámetros cuantitativos y establecía otros de carácter cualitativo que no señalaban porcentajes. Por estos motivos, alegaban que esta norma se presta para interpretaciones subjetivas por parte de los operadores de la misma, lo cual pone en riesgo el negocio, ya que las valoraciones subjetivas privarían sobre los parámetros cuantificables.

Las arrendadoras quedarían a merced de lo que los auditores fiscales cataloguen como leasing financiero u operativo. Esto iría en contra del principio de seguridad jurídica, razón por la cual resultaba inconveniente la adopción de la NIC 17 para el tratamiento tributario de las diferentes modalidades de leasing. Este cambio dejaría sin efecto los parámetros para calificar a los arrendamientos, citados en los diferentes oficios emitidos por la Administración Tributaria y recogidos en el nuevo Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos.

De acuerdo con Gerardo Corrales⁴⁶, presidente de la ABC, de haberse adoptado la nueva normativa algunos contratos de leasing operativos pasarían a ser financieros, lo que ocasionaría que como leasing financiero solamente se puede deducir los intereses implícitos en la cuota de alquiler, mientras que en el operativo se permite la deducción del 100% de la cuota. Esta variante provocaría un fuerte impacto sobre los resultados de las empresas.

Para diferenciar entre ambos tipos de leasing la norma parte de “la realidad del contrato entre las partes involucradas, antes que de la forma de las figuras utilizadas. Así, un arrendamiento se consideraría financiero cuando, en la realidad conjunta de la transacción, se transfieran al arrendatario todos los riesgos y ventajas sustanciales inherentes a la propiedad”.⁴⁷ Cuando no se transfieran los riesgos y ventajas referidos, el arrendamiento sería operativo.

Dentro de estos riesgos se enumeran:

- ❖ Las pérdidas por la capacidad ociosa y la obsolescencia tecnológica.
- ❖ Las variaciones en el rendimiento debidas a cambios en las condiciones económicas.

Entre las ventajas se incluyen:

- ❖ Las representadas por la expectativa de una operación rentable a lo largo de la vida económica del activo.

⁴⁶ Quesada, W. (2002). Diferencian leasing operativo de financiero. *El Financiera* N° 345. 14 de junio.

⁴⁷ La Gaceta N° 239 del 12 de diciembre del 2001.

- ❖ Una ganancia por revaluación o realización del activo residual.

Hoy en día un leasing se reputa financiero si al final el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien, si el cálculo del valor presente del activo es igual o mayor al 90% y si su plazo es igual o superior al 75% de la vida útil del activo arrendado.⁴⁸

Estos supuestos de distinción provienen de la normativa contable de los Estados Unidos que antecede a la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Contabilidad y que habían sido los adoptados en los oficios emitidos por la Dirección General de Tributación para el tratamiento del leasing. Dicha normativa se mantiene vigente en la actualidad.

De haberse dado el cambio, los usuarios de leasing hubieran tenido que hacer ajustes en sus estados financieros, que hubieran provocado el reflejo de mayores utilidades, y en consecuencia deberían pagar un mayor monto en impuestos por ese concepto. El negocio perdería su atractivo fiscal y las arrendadoras deberían buscar elementos diferenciadores que la añadan valor al contrato de leasing como herramienta para financiar activos.

⁴⁸ Artículo 2° del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389-H. La Gaceta N° 94 del 17 de mayo del 2002.

“Con la nueva normativa algunas empresas que utilizan el leasing verán disminuido el renglón de gastos operativos, ya que algunos no calificarán como tales, con el consiguiente aumento en utilidades y en tributos.”⁴⁹

De acuerdo con el ex - Director General de Tributación, Dr. Adrián Torrealba Navas,⁵⁰ el cambio en el tratamiento dado por esa dependencia obedecía, por una parte, a que el Colegio de Contadores de Costa Rica adoptó las Normas Internacionales de Contabilidad para el tratamiento contable que se le aplica a las operaciones por concepto de arrendamientos.

Por otra parte, la finalidad de aplicar el NIC 17 era la de diferenciar entre leasing financiero y operativo con base en la realidad del contrato. Así se podían eliminar los refugios seguros utilizados para manipular la situación fiscal, que permitían a algunas empresas arrendadoras pasar el leasing financiero por operativo, ya que los parámetros puntuales no son una limitación para que algunas arrendadoras los burlen.

Torrealba puntualizó que “la adopción de las NIC’s confirma el principio de realidad económica que rige la materia tributaria”.⁵¹ Con esta nueva disposición se trataba de impedir las compras a plazos disfrazadas.

⁴⁹ Quesada, W. (2002). Diferencian leasing operativo de financiero. *El Financiero*. N° 345. P. 22.

⁵⁰ Entrevista del 25 de febrero del 2003.

⁵¹ Quesada, W. (2002). Op. cit. P. 22.

Las normas contables que se pretendían implementar establecen los mismos supuestos que los señalados supra para calificar un leasing como financiero, pero no establece parámetros cuantificables.

A continuación se ofrece un resumen de los supuestos que pueden constituir - prima facie - un leasing financiero de haberse adoptado el NIC 17:⁵²

- a. El arrendante transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar su plazo.
- b. El arrendatario posee la opción de comprar el activo a un precio notablemente menor que el valor razonable en el momento en que la opción sea ejercitable.
- c. El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo.
- d. Al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento es equivalente, al menos, al valor razonable del activo objeto de la operación.
- e. Los activos arrendados son de naturaleza tan especializada que sólo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes.
- f. El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con pagos de arrendamiento sustancialmente menores que los habituales de mercado.

⁵² La Gaceta N° 239 del 12 de diciembre del 2001. P. 8.

Como puede observarse, estos lineamientos no contienen los porcentajes que sí se detallan en el reglamento en los criterios para catalogar un arrendamiento como financiero.

Ante esta situación, se consideró pertinente mantener, para efectos tributarios, los criterios que hasta la fecha habían sido emitidos por la Dirección General de Tributación en relación con los arrendamientos, en virtud de lo cual el 2 de mayo del 2002 se emitió el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389-H.

1.4 REGLAMENTO PARA EL TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS Y OPERATIVOS

Ni en el Código Civil ni en el Código de Comercio encontramos una regulación especial para el leasing. Sin embargo, en el ámbito tributario sí existe una mayor atención al mismo, respaldada en el recientemente publicado "Reglamento para el Tratamiento Tributario para los Arrendamientos Financieros y Operativos" N° 30389-H, en La Gaceta del 27 de mayo del 2002, que viene a especificar el tratamiento contable que se le debe dar a los arrendamientos con fines puramente fiscales, pero que ha servido como base para aclarar algunos conceptos básicos del leasing en Costa Rica.

Sin embargo, en términos generales, es palpable la existencia de una deficiente regulación de este contrato en nuestro ordenamiento jurídico.

Este reglamento está dividido en cuatro secciones tituladas y con el contenido que se expresa a continuación:

En la **Sección I** sobre disposiciones generales, encontramos un único artículo con definiciones sobre contrato de arrendamiento, arrendante, arrendatario, cuotas de arrendamiento, valor justo y valor residual.

La **Sección II** abarca los incisos del 2º al 13º, correspondientes al arrendamiento financiero. Se define su concepto y los cuatro criterios para su distinción, los cuales son desglosados y explicados uno a uno.

El artículo 13 explica cuál es el tratamiento tributario de los contratos de arrendamiento financiero con respecto al impuesto sobre las utilidades, desde la perspectiva del arrendante y del arrendatario.

Los contratos de arrendamiento operativo se encuentran regulados en la **Sección III**, en los artículos que van del 14º al 16º. Primero se ofrece una definición del mismo y luego se esboza el régimen fiscal con respecto al impuesto sobre la renta, tanto para el arrendante como para el arrendatario. Por último se hace referencia a pago de impuestos sobre remesas al exterior, en donde se señala que el arrendamiento financiero está exento de dicho pago, y en qué casos debe pagarse tratándose del arrendamiento operativo.

La **Sección IV** contiene las disposiciones finales del reglamento. Hace referencia al pago del impuesto general sobre las ventas.

En criterio de representantes de la arrendadoras consultadas, la actual regulación del contrato de leasing contenida en el Reglamento en estudio, lejos de desincentivar la actividad la ha incentivado, ya que establece ideas claras que son comprensibles para los empresarios, quienes se encuentran a gusto con la forma en que está regulada la actividad. Además, consideran que el reglamento es justo, razonable y bien equilibrado.

Si bien es cierto, en el ámbito normativo se cuenta con este Reglamento, considerado adecuado para la práctica del servicio, aún faltan otros aspectos que deberían estar regulados con el fin de contar con mayores garantías, tanto para los arrendadores como los arrendatarios.

Entre ellos se encuentran una clara definición de los derechos y obligaciones de los sujetos intervinientes en los contratos de leasing, los aspectos relativos a los seguros, y el procedimiento a seguir en caso de incumplimiento por parte del arrendatario.

OBJETO DEL REGLAMENTO

La nueva reglamentación reproduce, en términos generales, los pronunciamientos emitidos por la Dirección General de Tributación, con lo que se confirma el esquema fiscal que la misma había desarrollado y que se basaba en los criterios del Financial Accounting Standard Board (FASB).

La misma despejó las dudas que se suscitaron cuando la Administración Tributaria dictó la resolución N° 56-01 del 6 diciembre del 2001 en la cual cambiaba los criterios de diferenciación entre el leasing financiero y el leasing operativo.

Sin embargo, mediante resolución N° 56-01 del 12 de diciembre del mismo año se dejó sin efecto el apartado f) de la primera resolución correspondiente al NIC 17 sobre arrendamientos.

Como consecuencia de esta decisión, se propuso un borrador para preparar el Reglamento que en la actualidad regula las operaciones de leasing en Costa Rica. En él se retomaron las reglas que se venían aplicando desde la segunda mitad de la década de los años noventa.

De acuerdo con el director de Servicios de Impuestos de Deloitte & Touche, Rafael González,⁵³ la normativa viene a darle carácter legal a una aplicación aceptada por la Dirección de Tributación mediante las resoluciones que dictaba sobre la materia, y aclaró conceptos relacionados con la opción de compra del bien arrendado y la cancelabilidad del contrato.

Por otra parte, Diego Salto, gerente de impuestos de KPMG,⁵⁴ señaló que el Reglamento determina la aplicación de una "corrección fiscal" que vino a sustituir la regulación contable que sobre la materia imponía el NIC 17.

Además indicó que esta situación es una consecuencia lógica y correcta por parte de la Administración Tributaria, la cual ofrece seguridad jurídica al sector financiero costarricense a partir de la confirmación de las reglas que venían rigiendo desde hace varios años.

El Reglamento vino a llenar el vacío legal existente a partir de la adopción de las NIC's. De esta manera se terminó con la incertidumbre producida por la implementación de las NIC's, a todas luces subjetivas, que constituían una eventual herramienta arbitraria con la que pudo haber contado la Administración Tributaria.

⁵³ Quesada, W. (2002). Reglas claras para el leasing. *El Financiero*, N° 363. Del 27 de mayo al 2 de junio. P. 28.

⁵⁴ *Ibid*, P. 28.

1.5 REFORMA EN EL PROYECTO DE LEY DE IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA

Es importante anotar que actualmente se encuentra el proyecto de Ley de Imposición sobre la Renta, expediente N° 14.828, el cual se está conociendo en la Comisión Especial Mixta de Pacto Fiscal de la Asamblea Legislativa, en el que se incluye una reforma sobre deducción de gastos que atañe al contrato de leasing.

El artículo 78 señala literalmente:

ARTÍCULO 78.- Gastos deducibles. Serán deducibles, en particular y sin perjuicio de la regla general establecida en el artículo 77, inciso 2 de esta Ley,⁵⁵ lo siguientes gastos:

9. "En el caso de cesión de uso de bienes con opción de compra o renovación, cuando por las condiciones económicas de la operación no existan dudas razonables de que se ejercerá una u otra alternativa, será deducible para la entidad cesionaria un importe equivalente a las cuotas de amortización o depreciación que, de acuerdo con lo previsto en este artículo, corresponderían a los citados bienes.

Se entenderá que no existen dudas razonables de que se va a ejercitar una u otra alternativa cuando el importe a pagar por su ejercicio sea inferior al importe

⁵⁵ ARTÍCULO 77.- Exclusiones de la base imponible

2. Las revaluaciones de activos fijos. El importe de la revaluación no integrada en la base imponible no determinará un mayor valor, a efectos fiscales, de los elementos revaluados.

resultante de deducir del precio de adquisición o costo de producción del bien, la suma de las cuotas de depreciación que corresponderían al mismo dentro del tiempo de duración de la cesión.

La diferencia existente entre las cantidades a pagar a la entidad cedente, incluyendo el valor de la opción de compra o de renovación, y el precio de adquisición o costo de producción del bien tendrá, para la entidad cesionaria, la consideración de gasto a distribuir entre los períodos impositivos comprendidos dentro del tiempo de duración de la cesión.

Cuando el bien haya sido objeto de previa transmisión por parte del cesionario al cedente, el cesionario continuará la amortización del mismo en idénticas condiciones y sobre el mismo valor anteriores a la transmisión. También podrá deducir como gasto a distribuir entre los períodos impositivos comprendidos dentro del tiempo de duración de la cesión, la diferencia entre las cantidades a pagar a la entidad cedente, incluyendo el valor de la opción, y el valor obtenido por la transmisión del bien.

Cuando sea de aplicación lo previsto en este apartado, la entidad cedente amortizará el precio de adquisición o costo de producción del bien, deducido el valor de la opción de compra o de renovación, en el plazo de vigencia de la operación”.

SECCIÓN 2ª

2. TRIBUTOS APLICABLES AL CONTRATO DE LEASING

2.1 ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS APLICABLES AL LEASING FINANCIERO

2.1.1 IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS

El arrendamiento financiero en Costa Rica se encuentra gravado con el impuesto general sobre las ventas del trece por ciento (13%).

De acuerdo con el artículo 18 del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos, la expresión “arrendamiento con opción de compra” contenida en la Ley del Impuesto General sobre las Ventas, N° 6826 del 8 de noviembre de 1982 y sus Reformas, debe entenderse, para todos los fines tributarios, referida al arrendamiento financiero.

Para fines del impuesto sobre las ventas, el arrendamiento de mercancías con opción de compra es considerado una venta, según lo dispone el inciso c) del artículo 2 de la Ley General del Impuesto sobre las Ventas.⁵⁶

De acuerdo con el artículo 3 inciso a) de la citada ley, tratándose de ventas de mercaderías, el hecho generador del impuesto se produce al momento de la

⁵⁶ “Artículo 2º- Venta. Para los fines de esta ley se entiende por venta: c) La venta en consignación, el apartado de mercancías, así como el arrendamiento de mercancías con opción de compra”.

facturación o la entrega de las mismas, de acuerdo con el acto que se realice primero.⁵⁷

El inciso c) del artículo 30 del Reglamento de la Ley de Impuesto de Ventas establece que la factura o comprobante deberá ser emitida en la fecha y en las condiciones estipuladas en el contrato.⁵⁸ Por lo tanto, si la factura es emitida posteriormente a la entrega del bien, el hecho generador se perfecciona con la entrega del bien y el impuesto debe recaudarse en ese momento.

En el caso de que el arrendatario no ejecute la opción de compra, surge la interrogante de si Tributación debe devolverle la suma correspondiente al impuesto de ventas que el arrendador le cobró al entregarle el bien.

Debe tenerse en cuenta que el tratamiento fiscal para los contratos de leasing propuesto por la Administración Tributaria parte de una ficción jurídica, según la cual se determina la obligación tributaria atendiendo a la intención de los contratantes y no a las formas jurídicas que sean adoptadas por ellos⁵⁹. Así, el Fisco asume que los contratos de arrendamiento con opción de compra son ventas en firme de mercaderías.

⁵⁷ "Artículo 3º- Hecho generador. El hecho generador del impuesto ocurre: a) En la venta de mercancías, en el momento de la facturación o entrega de ellas, en el acto que se realice primero".

⁵⁸ "Artículo 30 inciso c) En el arrendamiento de mercancías con opción de compra, la factura o comprobante deberá emitirse en la fecha y condiciones establecidas al efecto en el contrato respectivo":

⁵⁹ Esto en virtud del principio de realidad económica. Nota de la autora.

Existe un argumento a favor de la eventual devolución del impuesto de ventas basado en que la ley grava cualquier acto que tenga por fin último la transferencia de dominio de mercaderías, y que esta transferencia no se produce en el leasing financiero cuando el arrendatario no ejecuta la opción de compra.

Este argumento carece de solidez, ya que el arrendamiento con opción de compra es conceptualizado en la ley, incondicionalmente, como una venta afectada al tributo, y no lo condiciona a que el arrendatario efectivamente ejecute la opción, como tampoco lo está el hecho generador.

Con respecto al hecho generador del impuesto sobre las ventas, tratándose de mercancías dadas en arrendamiento con opción de compra, éste se produce cuando dichos bienes son facturados o entregados, sin sujeción a ninguna condición.

El hecho de que posteriormente el arrendatario no ejecute la opción de compra no da lugar a la repetición del impuesto sobre las ventas, ya que, según la Dirección General de Tributación, el mismo fue legítimamente cobrado al producirse el hecho generador previsto por la ley.

“Si la Tributación Directa hiciera cualquier tipo de reconsideración posterior de la situación, dependiendo de que el arrendatario ejecutara o no la opción de compra, estaría desvirtuando el esquema inicial que

planteó..... Por este motivo, no considero factible que pueda devolverse el impuesto sobre las ventas si el arrendatario no ejecuta la opción de compra". ⁶⁰

La Dirección General de Tributación estaría obligada a aceptar que si el arrendatario no compra la mercancía, la operación original considerada venta podría revertirse para considerarla un arrendamiento operativo, por lo que todo el planteamiento perdería consistencia.

Es compartido el criterio de la Administración Tributaria en el sentido de que el impuesto general sobre las ventas en el leasing financiero debe ser cobrado al inicio de la operación si las partes han pactado una opción de compra sobre el bien dado en leasing.

Esto debido a que si el tributo fuese cobrado únicamente en el supuesto de que la opción de compra sea ejercida efectivamente por el arrendatario, daría lugar a que el leasing sea aún más atractivo como escudo fiscal, ya que el cliente estaría utilizando como dueño un bien durante todo el plazo del contrato y al final decidir que no va a adquirir el activo, con lo cual se estaría ahorrando el monto correspondiente al impuesto de ventas.

⁶⁰ Martínez Coto, G. (1996). Los efectos del leasing financiero en materia tributaria. *Revista de Jurisprudencia Tributaria*. P. 68.

En caso de no ser ejercida la opción de compra, esta situación debería al menos dar lugar a la aplicación de un crédito fiscal a favor del usuario o la devolución del dinero. Sin embargo la Administración Tributaria no tendría que reconocer al arrendatario el monto que correspondería en concepto de intereses.

2.1.2 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

De acuerdo con la normativa tributaria sobre el impuesto a las utilidades, al momento de suscribir el contrato de arrendamiento con opción de compra el arrendante o dador está vendiendo una mercadería a crédito y el arrendatario o tomador está adquiriendo un activo a plazos.

El tratamiento tributario propuesto por la Dirección General de Tributación para la aplicación del impuesto sobre la renta varía según se trate del arrendante o del arrendatario.

Para el tratamiento fiscal del leasing financiero, el arrendatario / cliente podrá deducir la depreciación de los bienes, así como los respectivos intereses, si incorpora dichos bienes a su activo fijo y los utiliza en la generación de ingresos afectos al impuesto sobre la renta. Los costos ejecutorios, por ejemplo, el

impuesto al ruedo, podrán ser deducidos por el que efectivamente soporte su pago⁶¹.

En el caso del leasing operativo, el arrendatario / cliente deducirá el valor total de la cuota cancelada; sin embargo, no podrá deducir monto alguno en concepto de depreciación del bien arrendado, en razón de que éste es propiedad del arrendador⁶².

De acuerdo con el Oficio N° 799 emitido por la Dirección General de Tributación el 13 de mayo de 1996, el siguiente era el tratamiento tributario que debía darse al contrato de leasing con respecto al impuesto sobre la renta, tanto desde la perspectiva del arrendante como del arrendatario. Seguidamente se presenta el tratamiento que establece actualmente el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos.

Desde la perspectiva del arrendante: (OFICIO)

1. Debe declarar el monto total de la operación como ingreso gravable, en el período fiscal en que se celebran los contratos de arrendamiento y opción de compra.
2. La depreciación del bien dado en arrendamiento no puede ser deducida.

⁶¹ Artículo 13 inciso 2 del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y operativos N° 303-89-H.

⁶² Artículo 15 inciso b, Ibid.

3. Los impuestos que afecten al activo, comprendidos en los costos ejecutorios de los contratos, pueden ser deducidos de la renta bruta, aunque los pagos sean efectuados por el arrendatario. (El impuesto a los activos fue derogado en diciembre de 1999).
4. La renta neta presuntiva prevista para préstamos y negocios financieros podrá ser aplicada si en el contrato no se estipula la tasa de interés que será devengada por el arrendante como "precio del arrendamiento".

TRATAMIENTO DEL ARRENDANTE: (REGLAMENTO)

La entidad arrendante deberá incluir como ingresos gravables la sumatoria de las cuotas del contrato menos los intereses implícitos en las mismas, en la base imponible del período fiscal en que se haya celebrado el contrato.

El arrendante podrá deducir el costo de producción o precio de adquisición del bien en el mismo período en que deba ser declarado el ingreso por el contrato de leasing. Además, deberán incluirse los intereses pertenecientes a la cuota de los contratos de arrendamiento financiero en la base imponible del período fiscal en que estos intereses sean devengados.

Si durante la vigencia del contrato o al finalizar el plazo respectivo el arrendatario decide no adquirir el bien y el mismo le es devuelto al arrendador, éste sólo podrá deducir el remanente de la depreciación que no haya sido rebajada por el arrendatario. La realización de esta deducción estará

condicionada a que el arrendador incorpore el bien que ha sido devuelto a su activo fijo y siga siendo utilizado en la generación de ingresos gravables.

Desde la perspectiva del arrendatario: (OFICIO)

1. Puede deducir la depreciación del bien arrendado de su renta bruta.
2. También podrá deducir los intereses correspondientes a la operación en el tanto que no los capitalice y se haya estipulado la tasa de interés que percibirá el arrendante.
3. La parte correspondiente a los arrendamientos periódicos relativos a amortización del precio no podrán ser deducidos.
4. Los tributos comprendidos en los costos ejecutorios podrán deducirse de la renta bruta cuando la opción de compra sea ejecutada.

TRATAMIENTO DEL ARRENDATARIO (REGLAMENTO)

El arrendatario tendrá derecho a deducir la **depreciación** de los bienes arrendados, como también los **intereses** respectivos, si dichos bienes son incorporados a su activo fijo y son utilizados en la generación de ingresos afectos al impuesto sobre las utilidades. Si el arrendatario decide no adquirir el bien y éste sea devuelto al arrendador, no podrá seguir rebajando la depreciación correspondiente.

La entidad arrendataria podrá deducir un importe equivalente a las **cuotas de amortización o depreciación** que de acuerdo con lo previsto en el anexo 2 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta corresponderían a los bienes de que se trate.

Cuando, de acuerdo con lo que se establece en la Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria, número 8114 del 4 de julio del 2001, la Administración Tributaria permita **depreciaciones aceleradas**, los arrendatarios de bienes como los señalados en la correspondiente resolución administrativa, podrán aplicar las cuotas que resulten, siempre que cumplan con los requisitos exigidos en dicha resolución.

El arrendatario podrá deducir los **gastos financieros** implícitos en la cuota periódica que le es cancelada al arrendador. La deducción de los intereses, en este supuesto, estará sujeta a que en la operación esté especificada la tasa de interés que devenga el arrendador y que el monto pagado por intereses se desglose en los comprobantes que demuestran los pagos periódicos.

La parte de los cánones mensuales que corresponda a la **amortización del financiamiento** no podrá ser deducida de la renta bruta por parte del arrendatario.

En el caso de los **costos ejecutorios**, éstos podrán ser deducidos por quien efectivamente soporte su pago. Si de acuerdo con el contrato, el pago lo deba

realizar el arrendatario, la deducción será factible en el tanto pueda demostrar que el traslado del cobro por parte del arrendador esté incluido en la cuota.

2.1.3 IMPUESTO SOBRE REMESAS AL EXTERIOR

En el supuesto de que los arrendatarios realicen pagos a personas físicas o jurídicas domiciliadas en el extranjero, como resultado de operaciones de arrendamiento financiero, no estarán afectos al impuesto sobre remesas al exterior, ya que este tipo de leasing es asimilable a la adquisición de bienes a plazo, y la ley no grava los pagos por la adquisición de bienes o mercancías⁶³.

2.1.4 IMPUESTO A LOS ACTIVOS DE LAS EMPRESAS (DEROGADO)

El artículo 88 de la Ley del Impuesto sobre la Renta establecía que los bienes arrendados con opción de compra eran parte de los activos del arrendatario a partir de la suscripción del contrato. En consecuencia, el arrendador podía excluir el bien de la base imponible del tributo sobre los activos y correspondía al arrendatario el pago del respectivo impuesto.

A pesar de que el citado artículo se encuentra derogado, es interesante señalarlo como parte del desarrollo fiscal que la figura del leasing ha tenido en nuestro país.

⁶³ Artículo 16 del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389-H.

2.2 ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS APLICABLES AL LEASING OPERATIVO

2.2.1 IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS

El hecho generador del impuesto sobre las ventas únicamente se produce cuando el contrato de arrendamiento tiene carácter financiero, no así cuando se está en presencia de un leasing operativo, ya que en este caso se trata de la prestación de un servicio –el arrendamiento de un bien– el cual no está contemplado en el artículo 1º de la Ley del Impuesto General sobre las Ventas.

Sin embargo, de ser aprobado el Proyecto de Ley del Impuesto sobre el Valor Agregado, expediente N° 15133, el cual gravaría no sólo la entrega de bienes, sino también la prestación de servicios, el arrendamiento de bienes con o sin opción de compra pasarían a pagar el referido impuesto, así como la cesión de uso o disfrute de bienes.⁶⁴.

2.2.2 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Con respecto al impuesto sobre la renta, los pagos realizados por el arrendatario se consideran ingresos gravables para el arrendador y gastos

⁶⁴ El artículo 8 incisos 2 y 3 del Proyecto de Ley del Impuesto sobre el Valor Agregado en lo que interesa señala: A los efectos del Impuesto sobre el Valor Agregado se entenderá por prestación de servicios: 2) Los arrendamientos de bienes, industria o negocio, empresas o establecimientos mercantiles, con o sin opción de compra. 3) Las cesiones del uso o disfrute de bienes.

deducibles para el arrendatario. Es decir, en el leasing operativo el arrendatario puede deducir la totalidad de los pagos periódicos como un gasto para efectos del impuesto sobre la renta.

Por otra parte, el arrendador es quien tiene derecho a depreciar el bien, al ser su propietario y utilizarlo como activo fijo.

La eventual adquisición del bien al finalizar el plazo del arrendamiento (por parte del arrendatario o de un tercero) no tiene relevancia para efectos fiscales en el leasing operativo. Se estaría en presencia de la simple enajenación del activo, regida por la Ley del Impuesto sobre la Renta. En caso de que para el arrendador la enajenación de los bienes sea habitual, o que éstos sean depreciables, la operación podría generar una ganancia gravable o una pérdida deducible para fines del impuesto sobre la renta.

TRATAMIENTO DEL ARRENDANTE (REGLAMENTO)

Ingresos: El arrendante considerará como ingresos del período las cuotas pagadas por el arrendatario en el momento de vencimiento del plazo de pago.

Deducción de gastos: El arrendante podrá deducir los gastos por depreciación del bien arrendado y los gastos inherentes a su propiedad.

En caso de que al vencimiento del contrato eventualmente se venda el bien, esto generará ganancia de capital si la enajenación del bien fuere habitual para

el arrendador, o si el bien enajenado fuera depreciable, la operación podría producir una ganancia gravable o una pérdida deducible.

TRATAMIENTO DEL ARRENDATARIO (REGLAMENTO)

Deducción de gastos: El arrendatario tiene derecho a deducir como gasto del período las cuotas del arrendamiento canceladas en ese período.

El arrendatario no podrá deducir ningún monto en concepto de **depreciación** del bien arrendado, debido a que el arrendador es su propietario y es quien tiene derecho a depreciarlo.

2.2.3 IMPUESTO SOBRE REMESAS AL EXTERIOR

De acuerdo con el artículo 52 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, este impuesto grava toda renta o beneficio de fuente costarricense destinada al exterior. Con respecto al hecho generador, según el artículo 53 de la misma Ley, el impuesto sobre remesas al exterior se genera cuando la renta o beneficio de fuente costarricense se pague, acredite o de cualquier forma se ponga a disposición de personas domiciliadas en el exterior.

El artículo 16 del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos establece que, tratándose de arrendamientos operativos, si los bienes arrendados son destinados a actividades comerciales deberá retenerse el 15% de los montos pagados o

acreditados al arrendante. En el caso del arrendatario, el total de las cuotas periódicas son deducibles del impuesto sobre la renta, lo que no sucede con el gasto por depreciación.

Debe tomarse en cuenta que de acuerdo con la Ley de Contingencia Fiscal que entró a regir a partir del 28 de diciembre del año 2002, a las remesas al exterior gravadas en la Ley del Impuesto sobre la Renta, se les cobrará una sobre tasa del 1.5% del 1º de enero al 31 de diciembre del año 2003, debiendo retenerse entonces un 16.5%.

Así, por ejemplo, si el arrendatario debe pagar o acreditar al arrendante cien mil colones en concepto de cuotas, sólo lo hará por un monto de ochenta y tres mil quinientos colones.

Estarán exentas del pago de este tributo, las rentas percibidas con ocasión de arrendamientos operativos cuando los bienes arrendados sean utilizados en actividades agropecuarias o industriales, siempre y cuando se cumplan las condiciones señaladas en el artículo 59 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.⁶⁵

⁶⁵ El artículo 59 en lo que interesa establece: "Tampoco se pagará el impuesto por los arrendamientos de bienes de capital y por los intereses sobre préstamos, siempre que éstos sean utilizados en actividades industriales o agropecuarias por empresas domiciliadas en el país, pagados a instituciones del exterior reconocidas por el Banco Central de Costa Rica como instituciones de primer orden, dedicadas a este tipo de operaciones. Cuando se trate de arrendamiento por actividades comerciales, se pagará una tarifa del quince por ciento (15%) sobre los pagos remesados al exterior".

Tratándose del impuesto sobre remesas al exterior, su pago corresponderá a la sociedad de leasing domiciliada en el extranjero.

2.2.4 IMPUESTO A LOS ACTIVOS DE LAS EMPRESAS (DEROGADO)

Si el arrendador había dado el bien en arrendamiento operativo, aunque simultáneamente existiera una opción de compra, este sujeto era el obligado al pago del tributo del 1% sobre los activos de las empresas, esto en virtud de que tanto la propiedad legal, como fiscal y contable sobre el bien dado en leasing le sigue perteneciendo.

2.3 APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE REALIDAD ECONÓMICA

Este principio se encuentra regulado en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios.⁶⁶ Se trata de un criterio de interpretación exclusivo del Derecho Tributario, que encuentra su límite en el principio de seguridad jurídica.

⁶⁶ "Artículo 8: Interpretación de la norma que regula el hecho generador de la obligación tributaria: Cuando la norma relativa al hecho generador se refiera a situaciones definidas por otras ramas jurídicas, sin remitirse ni apartarse expresamente de ellas, el intérprete puede asignarle el significado que más se adapte a la realidad considerada por la ley al crear el tributo. Las formas jurídicas adoptadas por los contribuyentes no obligan al intérprete, quien puede atribuir a las situaciones y actos ocurridos una significación acorde con los hechos, cuando de la ley tributaria surja que el hecho generador de la respectiva obligación fue definido atendiendo a la realidad y no a la forma jurídica. Cuando las formas jurídicas sean manifiestamente inapropiadas a la realidad de los hechos gravados y ello se traduzca en una disminución de la cuantía de las obligaciones, la ley tributaria se debe aplicar prescindiendo de tales formas". Carazo Gallardo, A. E. (2000). *Código de Normas y Procedimientos Tributarios*. San José: Investigaciones Jurídicas S.A. 9ª edición. Pág. 12.

El principio de realidad económica es un enfoque de la interpretación de las normas tributarias que se desarrolló en el continente europeo a principios del siglo XX, como una reacción ante la imposibilidad que tenían los tribunales fiscales para aplicar correctamente los gravámenes, dado que la base de imposición estaba prefijada por elementos del Derecho Civil.

Según la Corte Suprema de Justicia⁶⁷, en virtud del principio de realidad económica, los jueces pueden apartarse del formalismo conceptual y prescindir de las apariencias jurídicas establecidas por las partes, para aplicar la legislación fiscal de acuerdo con la realidad de los hechos económicos, sin necesidad de acudir a acciones de nulidad o simulación de los actos jurídicos celebrados por los individuos.

De acuerdo con esta jurisprudencia, los particulares están facultados para utilizar las formalidades legales que deseen para alcanzar sus propósitos, mientras que no detengan o limiten al juez o al legislador en el campo impositivo.

Con base en este principio se determina que las partes contratantes en un arrendamiento con opción de compra pueden pactar las condiciones que deseen, pero la Administración Tributaria, con fundamento en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, puede desconocer esos

⁶⁷ Sala de Casación, Sentencia N° 23 de las nueve horas del 29 de abril de 1997.

acuerdos y determinar el hecho generador en atención a la realidad económica subyacente en la situación.

2.4 EL LEASING EN EL DERECHO COMPARADO

Dadas las ventajas que el leasing permite, como es mejorar el flujo de caja, optimizar el uso de los recursos y reducir los costos de adquisición para presentar un mejor balance financiero, otros países del istmo han optado por legislarla –como el caso de El Salvador y Panamá–.

Alonso Arroyo en su artículo “Tratamiento Tributario de leasing en el istmo”, publicado en el periódico *El Financiero*⁶⁸, explica que en Guatemala y Honduras no hay normas tributarias específicas relacionadas con el leasing ni existen resoluciones que regulen la materia lo que ha llevado en la práctica a tratarlo como un arrendamiento puro. Para Arroyo dichas prácticas ponen a las empresas en riesgo ya que las normas tributarias obligan a seguir principios de contabilidad.

Situación similar tenía El Salvador, pero en la práctica el tratamiento tributario dependía de las cláusulas del contrato lo que podría llevar a tratar la transacción como arrendamiento simple, arrendamiento con promesa de

⁶⁸ Arroyo, A. (2001). Tratamiento tributario del leasing en el istmo. *El Financiero*, N° 293. Del 1° al 7 de enero. P. 37.

compra o venta a plazos con financiamiento, con las implicaciones fiscales que existen para cada una de estas figuras.

Una situación distinta tiene Panamá al contar con una ley y un decreto ejecutivo que regulan el leasing. Dentro de sus artículos establece los requisitos para tratar este tipo de contrato y permite a las entidades autorizadas a tratar el leasing bajo el método operativo o financiero, con las implicaciones fiscales relacionadas a cada figura.

EL LEASING EN EL SALVADOR

El Salvador cuenta desde junio del año 2002 con una Ley de Arrendamiento Financiero compuesta por seis títulos y 22 artículos. Esta normativa introdujo el título de Fuerza Ejecutiva a los contratos de arrendamiento, de manera que se le permite al arrendador acudir a los tribunales para que se resuelva mediante un procedimiento ejecutivo la devolución del activo arrendado, en caso que el arrendatario incumpla con alguna de las cláusulas del contrato.

El aporte que esta ley puede brindar a nuestro sistema de leasing es el artículo 18:

“Artículo 18: Fuerza ejecutiva: En caso de incumplimiento por parte del arrendatario, los contratos de arrendamiento financiero tendrán fuerza ejecutiva

y se tramitarán por el procedimiento ejecutivo establecido en la Ley de Procedimientos Mercantiles.

Con la presentación de la demanda, el Arrendador deberá adjuntar a la misma, una certificación emitida por el Contador de la empresa en la que conste el saldo deudor del Arrendatario.

El Arrendador podrá solicitar la práctica del secuestro del equipo arrendado como medida cautelar, la cual deberá ser decretada dentro de los tres días hábiles siguientes a la presentación de dicha solicitud.

En caso de que el Arrendador opte por disponer del bien secuestrado, deberá rendir una fianza equivalente al valor del bien contratado, la que será devuelta oportunamente".⁶⁹

En la sección dedicada a las recomendaciones y propuestas de la tesis se analiza el aporte que este artículo puede hacer a la regulación del leasing en Costa Rica.

⁶⁹ Artículo 18. Ley de Arrendamientos Financieros de El Salvador. Del 20 de junio del 2002.

CAPÍTULO III

IMPACTO DEL RÉGIMEN IMPOSITIVO DE LAS OPERACIONES DE LEASING

SECCIÓN 1ª

1.1 ATRACTIVO FISCAL DEL LEASING

La cada vez más frecuente utilización del contrato de leasing como herramienta financiera revela que muchos empresarios costarricenses han reconocido sus atractivos y han sabido aplicarlos exitosamente en sus compañías.

Cuando un cliente va a celebrar un contrato de leasing, más que al precio, le da una mayor importancia al atractivo fiscal, a las razones financieras, a los seguros y a la posibilidad de innovación tecnológica.

“El leasing ocupa un papel muy importante, como medio de financiación elegido por los agentes económicos para la realización de sus inversiones. Ello se debe, además, a las ventajas fiscales que, hasta el momento, ha proporcionado la elección de esta fuente de financiación”.⁷⁰

Se puede afirmar que la mayor parte de los contratos de leasing celebrados obedecen no tanto a los beneficios que provocan desde una perspectiva empresarial, como a las ventajas fiscales que permiten obtener. Por lo tanto, el

⁷⁰ Rodríguez Márquez, J. *El Régimen Tributario del Leasing y del Renting con Finalidad Financiera*. P. 19.

uso de estos contratos puede identificarse con una finalidad exclusivamente tributaria.

“En aquellos países en que existe una limitación fiscal en relación con el monto máximo de los intereses deducibles por la obtención de créditos, pero no existe restricción alguna sobre el monto de los arrendamientos pagados, hay una neta ventaja de carácter tributario al optar por celebrar un contrato de leasing antes que obtener un crédito para la adquisición directa de los bienes respectivos”.⁷¹

Las primeras compañías en utilizar los contratos de leasing lo hicieron con un marcado interés en generar escudos fiscales. A pesar de que no tocó esta materia, la **Ley de Justicia Tributaria de 1995**, sí generó diferentes reacciones. Por una parte, ciertas empresas que empleaban la figura del leasing se sintieron inseguras al no existir pronunciamientos claros ni legislación específica en materia tributaria, y por otro lado, otras empresas que no utilizaban la figura vieron en ella una manera más formal de escudarse fiscalmente.⁷²

⁷¹ Rodríguez – Azuero, Sergio. *Contratos Bancarios: Su significación en América Latina*. Bogotá, Biblioteca Felebán, 1990, 4ª edición. Pág. 482. 708 pp.

⁷² Párraga, M. (1997). La Hora del Leasing. *Revista Banca y Finanzas*. P. 46.

1.2 EL LEASING COMO ESCUDO FISCAL

Si bien es cierto, nuestro país carece de una ley que regule el contrato de leasing, sí existen disposiciones muy claras en el ámbito tributario, las cuales establecen los alcances de los escudos fiscales.

Durante los años 1993 y 1994, el leasing se expandió en nuestro país con gran celeridad, principalmente por sus efectos tributarios, así que fue adoptado como un instrumento de protección fiscal.

“En Costa Rica, el leasing tuvo un primer momento de auge dado a la falta de legislación fiscal aplicable, lo que provocó la utilización de la figura únicamente como escudo fiscal, que permitía a los usuarios y oferentes grandes ventajas y prerrogativas fiscales”.⁷³

En los inicios del leasing en Costa Rica, y al no existir una clara definición jurídica, el leasing se había convertido principalmente en un escudo fiscal utilizado por empresas “superavitarias”.

“En todos los países el leasing se creó como un escudo fiscal, solo que en Costa Rica se ha orientado más hacia aquellas empresas

⁷³ Calderón, E. y Peralta F. (1998). *El contrato de leasing: Consideraciones comerciales e implicaciones fiscales*. San José: Tesis de grado para optar para el título de Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica. P. 20.

*superavitarias que captan en bolsa, que no requieren crédito, y necesitan escudos fiscales”.*⁷⁴

Ante la falta de legislación, tanto el arrendador como el arrendatario podían diluir las responsabilidades fiscales derivadas del contrato de leasing, lo cual no ocurría en los Estados Unidos, donde el leasing aparece en los estados financieros de ambos, como una cuenta por pagar en una y como un documento por cobrar en otra.

Ya para el año 1995, el leasing se había convertido en una figura jurídica de importante crecimiento, no sólo por las ventajas al facilitar la tecnología evitando los costos de obsolescencia, sino también al permitir la deducción de impuestos, lo cual lo convertía en un escudo fiscal absoluto del que se beneficiaban unos pocos.

En palabras del Dr. Adrián Torrealba Navas,⁷⁵ en los contratos de leasing se daba “un escudo fiscal no muy legítimo”, en donde se hacían pasar las compraventas a plazos por arrendamientos, en donde había deducciones más altas.

Ante esta situación es que la Dirección General de Tributación empezó a emitir oficios sobre la materia.

⁷⁴ Rojas, A. C. (1995). Leasing. *Revista Actualidad Económica*. P. 45.

⁷⁵ Entrevista realizada el 25 de febrero del 2003 en la Dirección General de Tributación.

Actualmente con la publicación del Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos, siguen existiendo escudos fiscales en las operaciones de leasing pero no en la magnitud que había anteriormente.

Así, en el caso del leasing financiero, un bien adquirido por este medio, debe ser considerado por el arrendatario como una compra e incorporarse dentro de sus activos, donde encuentra un escudo fiscal, ya que puede deducir como gasto la depreciación del bien y los intereses pagados en la operación.

Por otra parte, si el leasing tiene carácter operativo, el arrendatario podrá deducir del impuesto sobre la renta el 100% de las cuotas periódicas que paga por el arriendo de los bienes, lo cual compensa el impedimento de deducir el gasto por depreciación.

De esta manera, se asegura la obtención de un escudo fiscal que en la realidad es una de las razones de mayor peso por las que esta clase de contrato es tan anhelado.

1.3 CONTRATO DE LEASING: ¿ECONOMÍA DE OPCIÓN O ESCUDO FISCAL?

Debe tomarse en cuenta que al iniciarse la aplicación del leasing en Costa Rica, no existía una regulación específica en el ámbito comercial ni en el tributario, por ser una figura contractual novedosa en el país. Esto provocaba que el leasing fuera utilizado como un escudo fiscal no muy legítimo, en donde se aceptaban sin control tanto las deducciones hechas por las arrendadoras como por los arrendatarios, y el Fisco dejaba de percibir importantes sumas de dinero por ese concepto.

Comment: Creo que es mejor eliminar el termino "no muy" porque o es legítimo o no. Es mejor decir algo como "no regulado" tal vez.

Comment: Este primer párrafo me parece bueno, pero no veo muy bien ligado con los siguientes.

El contrato de leasing debe ser utilizado como un instrumento que permita el acceso a recursos para desarrollar una actividad empresarial o profesional y no como un ardid para no pagar o pagar menos impuestos que los que correspondan.

Sin embargo, a pesar de que en el aspecto tributario el leasing se encuentra regulado en el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos, y éste establece expresamente cuáles son las deducciones permitidas por la Administración Tributaria, lo cierto es que existen personas, tanto físicas como jurídicas, que utilizan la figura como una forma de escudarse fiscalmente, ya que cuentan con los medios para adquirir

los activos que requieren, pero prefieren celebrar un contrato de leasing por las ventajas fiscales que conlleva.

Siguiendo el criterio del autor Fernando Gamboa, y según lo establecido por el Reglamento, el leasing debería verse como una economía de opción que está generando un ingreso al país, donde hay dos posibilidades a escoger, leasing financiero o operativo. Dicho autor indica lo siguiente:

“Está claro que nadie debe obligarse a pagar la mayor cantidad de tributos, se puede, por tanto, buscar formas jurídicas que permitan ahorrar impuestos, pero no evadirlos”.⁷⁶

De acuerdo con lo anterior, dado que el Reglamento permite al usuario elegir entre celebrar un contrato de leasing financiero o un leasing operativo, estamos en presencia de lo que la doctrina denomina “economías de opción”.

Comment: La conclusión de que se trata de economía de opción, según este párrafo, se basa en que sea un leasing financiero o operativo, pero no se será más bien en que existe una norma jurídica que lo posibilita, tal como se indicó anteriormente al mencionar al autor Gamboa. De repente tal vez habría que eliminar este párrafo.

El concepto de economía de opción se refiere a que el ordenamiento jurídico permite al contribuyente la posibilidad de escoger entre las mejores operaciones contractuales, obteniendo un ahorro tributario como una forma lícita de evitarse impuestos.

⁷⁶ Gamboa, F. (2000). *El Principio de Realidad Económica como Criterio Interpretativo en el Derecho Tributario (Una aproximación a su estudio sistemático)*. San José: Centro de Estudios Tributarios. Pág. 66.

Así, por ejemplo, un empresario necesitado de equipo de cómputo para su empresa o de una flotilla de vehículos para la venta de sus productos, que tiene necesidad de financiamiento está en todo su derecho de celebrar un contrato de leasing financiero u operativo, a la modalidad que le permita satisfacer de mejor manera sus necesidades; ante lo cual se encuentra frente a una economía de opción.

En el reglamento se establece claramente a quién le corresponde hacer las deducciones por intereses, depreciación y costos ejecutorios, ya sea que se trate de un leasing financiero o de un operativo.

Por otra parte, se da el caso de que los empresarios inventan formas para evadir impuestos, como en el caso de leasing de vehículos. La empresa no tiene esa necesidad de financiamiento, sino que usa el leasing para pagar menos impuestos, por ejemplo cuando la empresa da un carro para un empleado como parte del salario y así poder ahorrarse un 30% del impuesto sobre la renta y disminuir la base imponible del salario del empleado. Aquí se estaría utilizando el leasing como un escudo fiscal.

En definitiva, el hecho de que el leasing se vea como una economía de opción o como un escudo fiscal dependerá del contenido del contrato que han procurado las partes como fin económico.

Comment: No dependerá más bien de la motivación que haya tenido el arrendatario al tomar el leasing, en línea con lo dicho en los párrafos anteriores

SECCIÓN 2ª

2.1 ¿LEASING O COMPRA CON FINANCIAMIENTO?

En la actualidad, muchos autores, como Miguel Guisado Tato,⁷⁷ concuerdan en señalar que la verdadera alternativa frente al leasing viene constituida por una compra con financiamiento, por cuanto mantiene respecto del mismo una serie de similitudes básicas que permiten acceder a la propiedad económica del activo deseado.

Algunas de las más importantes se señalan a continuación:

- ❖ Ambas alternativas permiten el acceso al disfrute de un determinado bien sin contar con el efectivo necesario para comprarlo, o si se tiene, puede destinarse a otras actividades.
- ❖ En ambas opciones financieras, tanto el arrendador como el prestamista, tienen derecho solamente a la percepción de los pagos preestablecidos en los respectivos contratos, en vista de que las pérdidas o beneficios de explotación de los activos arrendados pertenecen de manera total e íntegra a los usuarios.
- ❖ Tratándose de las garantías, existe una analogía entre ambas alternativas, ya que dado el caso en que un usuario no respetara las cláusulas pactadas en el contrato, esto faculta al arrendador y al prestamista a exigir la devolución del bien objeto de la operación,

⁷⁷ Miguel Guisado Tato es Profesor de Finanzas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Santiago de Compostela.

además de ejercer los derechos que la ley les confiere si dicho rescate no es suficiente para resarcirse.

Las ventajas principales del leasing operativo en relación con la compra son: reducción de los riesgos de obsolescencia de los activos, ya que se pueden sustituir con más facilidad, y de su valor de mercado en el momento de la sustitución; se evita además limitar la capacidad de endeudamiento de las empresas.

Las ventajas señaladas pueden ser importantes para las empresas, pero al momento de arrendar o comprar debe considerarse la diferencia de costos, la cual en muchas ocasiones no se conoce con claridad. Además, algunos métodos de comparación utilizados pueden conducir a tomar decisiones incorrectas.

En todo caso, la decisión de celebrar un contrato de leasing o una compra con financiamiento debe basarse en una estimación válida de costos.

Partiendo de esta comparación se pueden tomar en cuenta otras ventajas de cada alternativa para determinar si la decisión indicada por los costos se confirma o si el peso de los otros factores inclina la balanza en otro sentido.

Como apunta el especialista Andrés Volio, refiriéndose a la comparación entre leasing y compra,

*“Existen diferencias en cuanto al tratamiento y los beneficios fiscales, que tienen un efecto importante sobre los costos reales de cada alternativa.”*⁷⁸

Obviamente, resulta indispensable para el usuario realizar un minucioso estudio que le procure constatar cuáles son las ventajas fiscales que obtendría al celebrar un contrato de leasing en vez de obtener una financiación en dinero o cuál sería el mayor costo que debiera soportar si fuera lo contrario.

Con respecto a los aspectos financieros, es necesario analizar los costos financieros haciendo un estudio de las diversas opciones que ofrece el mercado. Lo que resulta evidente y representa una notoria ventaja frente a las formas de financiación es que a través del contrato de leasing el usuario puede hacerse a los bienes y utilizarlos plenamente sin tener que desembolsar suma alguna, ya que la operación es en un cien por ciento financiada.

Ante la disyuntiva de comprar o tomar en leasing compartimos con el autor Jaime Arrubola Paucar que

“Lo importante y necesario para la actividad económica no es la propiedad sobre los bienes de equipo, sino su utilización, y en este

⁷⁸ Volio, A. (1998). Arrendamientos. *La Nación*. 29 de junio, 38 A.

sentido el leasing representa una evolución mental contraria a los principios tradicionales de propiedad".⁷⁹

2.2 EL LEASING EN CIFRAS

A continuación se esbozan las principales conclusiones del informe titulado "El Leasing en Costa Rica" elaborado por el economista Luis Mesalles Jorba en marzo del presente año a solicitud de la Asociación Bancaria Costarricense.⁸⁰ La importancia de este informe radica en el hecho de que es el único estudio actualizado que se encuentra en el país a la fecha sobre el tema.

El estudio demuestra que en Costa Rica este servicio está creciendo, ya que durante el año 2001 se firmaron 4,400 contratos de arrendamiento en el país, y a finales del 2002 sumaban 5,856, dándose un incremento del 33%.

Tabla 3. Número de Contratos, según tipo de Arrendamiento

	31-Dic -01	31-Dic -02
Arrendamiento financiero	1,386	2,074
Arrendamiento operativo	3,014	3,782
Número Total de Contratos	4,400	5,856

Fuente: Mesalles, Luis. El Leasing en Costa Rica. Asociación Bancaria Costarricense. Marzo 10, 2003.

Por otra parte, en ese mismo período, el saldo de la cartera pasó de \$139,4 millones a los \$399,5 millones.

⁷⁹ Arrubola Paucar, J.A. (1998). *Contratos Mercantiles. Tomo II. Contratos Atípicos*. Medellín: Biblioteca Jurídica Diké, 3ª edición. Pág. 107.

⁸⁰ Delgado Montoya, E. (2003). Arrendadoras buscan fondeo externo. *El Financiero*. N° 418. Del 30 de junio al 6 de julio. P. 22.

Se incluyen dentro de ese monto los \$186 millones del contrato de leasing celebrado entre el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) para la compra de equipo de telecomunicaciones.

Con base en estas cifras se revela que solamente durante el año 2002 el volumen de activos arrendados ascendió a \$260 millones. Esta cantidad representa casi el 50% de la inversión extranjera en el país durante ese último año.

El reporte demuestra que de los dos tipos de leasing, financiero y operativo, éste es el de mayor utilización en el país, ya que de la cartera total de contratos, un 64% se realizan en esa modalidad.

El informe indica que este mecanismo es utilizado en su mayoría por grandes empresas, puesto que en el año 2002, un 68% del saldo de la cartera correspondió a ese tipo de clientes.

Tabla N° 4. Porcentaje de Participación del Saldo de Cartera según Tamaño de Empresa, al 31 de diciembre de 2002.

	PARTICIPACIÓN
PEQUEÑA	10.0%
MEDIANA	22.0%
GRANDE	68.0%
TOTAL	100.0%

Fuente: Mesalles, Luis. El Leasing en Costa Rica. Asociación Bancaria Costarricense. Marzo 10, 2003.

Esta situación se da a pesar de que la figura del leasing debe ser un servicio más atractivo para firmas pequeñas que no cuentan con capacidad financiera para comprar activos fijos.

Si bien aún dos terceras partes del arrendamiento se otorga a grandes empresas, esto se debe, en buena medida, a que el leasing en Costa Rica es un instrumento incipiente. Es de esperar que conforme el mercado del leasing madure, la proporción de operaciones de arrendamiento destinadas a las empresas de menor tamaño tienda a aumentar.

Según el criterio de las arrendadoras, el principal obstáculo para la prestación de este servicio lo constituye la falta de una legislación específica que regule la actividad, ya que únicamente se cuenta con un decreto que define el tratamiento tributario del contrato y falta regular los procedimientos contra clientes que incumplen los contratos.

CONCLUSIONES

El origen del leasing se remonta a cientos o miles de años atrás. Sin embargo, fue hasta la década de los años cincuenta que las economías más desarrolladas, como consecuencia de la posguerra, se encontraron necesitadas de enormes volúmenes de inversión privada para satisfacer la creciente demanda mundial de bienes. Fue entonces cuando inició el vertiginoso ascenso del contrato de leasing como nueva alternativa para la explotación de activos.

El desarrollo del leasing en Costa Rica había sido lento, e inclusive frenado por disposiciones fiscales que le afectaban y le quitaban atractivo. Sin embargo, ha tenido un crecimiento importante pasando de \$20 millones en 1994 a \$130 millones en el año 2000, según estimaciones hechas por la Arrendadora Bantec y dadas a conocer en el periódico El Financiero.

El leasing, en sus dos modalidades de financiero y operativo, es sin lugar a dudas, una excelente opción para compañías que inician operaciones y tienen limitado el acceso al crédito bancario para adquirir equipo. Además, se ven beneficiadas las empresas cuyo interés es el de diversificar su esquema de financiamiento, trasladar la obsolescencia del equipo a la sociedad de leasing, o que no cuentan con efectivo ocioso que les facilite la adquisición de contado del activo.

Especialmente en su modalidad financiera, el leasing representa un sistema de financiación que se ha difundido ampliamente en el mercado costarricense como un instrumento idóneo para financiar ciertos bienes que requieren las empresas. Ofrece interesantes ventajas de tipo financiero que lo convierten en una útil herramienta para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que son las que enfrentan mayores dificultades para acceder al crédito bancario de mediano y largo plazo.

El contrato de leasing, como opción para la explotación de activos fijos, pasó de ser una novedosa y poco utilizada figura, a un esquema ampliamente utilizado por personas físicas y jurídicas, tanto del sector público como privado. Durante muchos años, la razón principal de utilización fue la generación de escudos fiscales de una desconocida legalidad tributaria. A esta figura se la ha reconocido una gran cantidad de ventajas al margen de las fiscales, y actualmente se encuentra regulada por el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389-H.

En caso de continuar la tendencia de crecimiento del leasing tanto en las economías emergentes como en los mercados financieros más desarrollados, habrá una demanda cada vez mayor de las operaciones de leasing en relación con el crédito tradicional, a mediano plazo.

El leasing, en su concepción y aplicación original, fue fiscalmente "abortado" en nuestro país, dado que si bien es cierto el fisco dejaba de percibir impuestos al

inicio bajo este esquema, se vería beneficiado a mediano y largo plazo por el crecimiento de la economía que la figura leasing fomenta. Los beneficios indirectos potenciales para el país fueron obviados y se tomó una medida de “subdesarrollo tributario” como consecuencia de la voracidad fiscal imperante, que desestímulo el leasing como actividad económica.

Actualmente el leasing financiero solamente es atractivo para el arrendatario que tiene altos ingresos gravables, en tanto prefiere pagar los intereses a la compañía arrendante por algo que está adquiriendo en lugar de pagarlos como parte del impuesto sobre la renta.

Es necesario que la normativa tributaria esté amparada al principio de seguridad jurídica que debe prevalecer para los ciudadanos, materializado en la clara definición de los elementos que conforman un tributo, como el hecho generador de la obligación tributaria o las bases de cálculo, que tratándose del impuesto sobre las utilidades se encuentra afectada por las deducciones que hacen los contribuyentes, ya sea de las cuotas por depreciación y gastos financieros, provenientes de los contratos de arrendamientos financieros, o de las cuotas de arrendamiento, correspondientes a los arrendamientos operativos.

En nuestro país, el leasing financiero ha sido promovido especialmente en empresas superavitarias, es decir, aquellas que generan suficientes utilidades para verse en la obligación de cancelar cuantiosas sumas por concepto del impuesto sobre la renta. Debido a esto, el tratamiento tributario propuesto por

la Dirección General de Tributación a mediados de la década de los años 90 provocó una disminución del atractivo que los contratos de leasing tenían como escudos fiscales.

Como conclusión final y en respuesta al problema de investigación planteado, se puede afirmar que la actual regulación del contrato de leasing comprendida en el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos, lejos de desincentivar la actividad, la ha incentivado, como quedó demostrado en la sección titulada "El leasing en cifras", en la cual se demuestra el incremento en el uso de la figura durante el año de publicación del Reglamento.

RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS

1. De acuerdo con la Ley del Impuesto General sobre las Ventas el arrendamiento de mercancías con opción de compra es considerado una venta desde que éste se perfecciona, por lo que se cobra el impuesto de ventas al momento de la facturación o entrega de los bienes, acto que se realice primero.

Ante la posibilidad de que el arrendatario decida no ejercitar la opción de compra al finalizar el plazo del contrato de leasing, se presenta la situación de que ya ha pagado el impuesto de ventas por un bien que no está adquiriendo.

Lo más justo sería el otorgamiento de un crédito fiscal a favor del arrendatario que canceló el impuesto de ventas y no ejecutó la opción, o en su caso la devolución del dinero pagado en dicho concepto pero sin reconocer intereses generados con respecto al pago inicial, por el plazo en que la Administración Tributaria tuvo en su poder el dinero.

2. Se apoya la propuesta de cobrar el impuesto sobre las ventas en el **leasing operativo**, dado que el mismo, al ser considerado un servicio, no se encuentra gravado con este impuesto. Esto debido a que se trata de un negocio lucrativo y como tal debe estar gravado para que las personas no lo utilicen únicamente como escudo fiscal al poder deducir el 100% de la cuota que paga por concepto de arrendamiento del impuesto sobre la renta.

En el leasing operativo se darían los siguientes hechos impositivos:

- Pago del IVA por la prestación del servicio.
- Pago de renta por parte del arrendador por las cuotas que recibe.
- Pago de impuestos sobre remesas al exterior.

3. Sobre la aplicación del **NIC 17**.

Uno de los aspectos más importantes que el ordenamiento jurídico debe proporcionar a los ciudadanos es la seguridad jurídica en las transacciones que realizan. Es por esta razón que se considera inconveniente la propuesta que

había hecho la Dirección General de Tributación de aplicar el NIC 17 a los arrendamientos, con lo cual se apoya la tesis externada por la Asociación Costarricense de Arrendadoras en el sentido de que la aplicación de dicha norma creaba inseguridad entre los arrendantes quienes veían amenazada su actividad por tratarse de la aplicación de criterios cualitativos.

Por estos motivos es que se considera pertinente continuar aplicando las disposiciones emitidas por la Administración Tributaria que hoy en día se encuentran recogidas en el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos publicado en La Gaceta del 17 de mayo del año 2002, las cuales señalan criterios cuantitativos para distinguir entre ambas modalidades de leasing.

4. **Cuestiones procesales.** Es imperativo que exista un mecanismo que proteja a las arrendadoras y les permita contar con una vía expedita para proceder contra los arrendatarios que incumplen sus obligaciones contractuales. Actualmente la vía con la que cuentan las sociedades de leasing para recuperar el bien o pedir la resolución del contrato es la vía ordinaria civil que es lenta y no muy apropiada.

En este sentido es recomendable adaptar a nuestro ordenamiento jurídico la solución que ofrece la Ley de Arrendamientos Financieros de El Salvador, que en lo que interesa señala:

“Artículo 18: Fuerza ejecutiva:

En caso de incumplimiento por parte del arrendatario, los contratos de arrendamiento financiero tendrán fuerza ejecutiva y se tramitarán por el procedimiento ejecutivo establecido en la Ley de Procedimientos Mercantiles.

Con la presentación de la demanda, el Arrendador deberá adjuntar a la misma, una certificación emitida por el Contador de la empresa en la que conste el saldo deudor del Arrendatario.

El Arrendador podrá solicitar la práctica del secuestro del equipo arrendado como medida cautelar, a cual deberá ser decretada dentro de los tres días hábiles siguientes a la presentación de dicha solicitud.

En caso de que el Arrendador opte por disponer del bien secuestrado, deberá rendir una fianza equivalente al valor del bien contratado, la que será devuelta oportunamente”.⁸¹

En Costa Rica el asunto deberá regirse por la legislación procesal civil y tramitarse en la vía ejecutiva simple. Al dársele carácter ejecutivo al contrato de leasing será un documento con fuerza ejecutiva que irá a una vía más expedita.

⁸¹ Artículo 18. Ley de Arrendamientos Financieros de El Salvador.

5. Todavía existen cuestiones no reguladas como el **lease-back**, incluso desconocido para la Administración Tributaria.

La situación tributaria del lease-back es aún más compleja que la del leasing tradicional, debido a que pueden existir hasta tres operaciones distintas a efectos de aplicar el IVA.

El lease-back debería tributarse de la siguiente manera:

1. La entrega de bienes realizada a favor de la compañía de leasing. Para que esta entrega esté sujeta al IVA se requiere que el usuario sea un sujeto pasivo del impuesto que transmite un bien que forma parte de su patrimonio empresarial o profesional.
2. Una prestación de servicios, realizada por la sociedad de leasing a favor del usuario, mientras éste no ejercite la opción de compra.
3. La entrega de bienes, desde el momento en que el usuario se compromete a ejercitar la opción de compra o la ejercita efectivamente.

6. La fiscalidad indirecta en las operaciones de **leasing financiero** debe abordarse desde una perspectiva que abarque los tres momentos en que pueden surgir hechos imponible del Impuesto sobre el Valor Añadido:

1. Las adquisiciones de bienes por parte de las empresas de leasing a los proveedores.
2. El arrendamiento mismo a los usuarios.

3. Las adquisiciones por parte de los arrendatarios en ejercicio de la opción de compra.

Estas operaciones están completamente interconectadas pero son identificables a efectos de su imposición en el IVA.

7. El **leasing inmobiliario** es un negocio incipiente que debe ser regulado. En las operaciones de arrendamiento inmobiliario el Impuesto de Traspaso de Bienes Inmuebles se causará al momento en que la arrendadora adquiere el bien, constituyendo la base imponible el valor real o comercial que tenga el inmueble al momento de la adquisición.

La Ley de Arrendamientos Financieros de El Salvador establece un incentivo fiscal para aquellos arrendatarios que ejerzan la opción de compra del bien inmueble, donde no se causará Impuesto de Traspaso de Bienes Inmuebles. En las subsecuentes transferencias sí se causará dicho impuesto.

Sin embargo, en Costa Rica un incentivo de este tipo no es aceptable ni conveniente, ya que tratándose de bienes inmuebles de un alto valor económico el fisco dejaría de percibir altas sumas de dinero por concepto de Impuesto de Traspaso de dichos bienes. Esta no es la mejor manera de incentivar la actividad.

Lo normal es que el impuesto se pague cada vez que el bien es traspasado, sin importar la parte que realice la enajenación.

El Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos define en su artículo primero qué se entiende por contrato de arrendamiento. En él se hace referencia a que el bien objeto del contrato del cual se concede su uso y goce puede ser mueble o inmueble.

Sin embargo, esta es la única referencia que hace el citado reglamento al leasing inmobiliario, dejando de lado su regulación, especialmente en el ámbito tributario. Por esta razón es menester promulgar una ley en donde se regule apropiadamente esta operación.

8. Sobre la necesidad de promulgación de una **Ley de Arrendamientos Financieros y Operativos** en Costa Rica.

Dentro de los principales obstáculos que enfrenta el leasing para desarrollarse adecuadamente en el país, está la carencia de una legislación propia que lo ampare. Aquí destaca la necesidad de mayor agilidad en la resolución de conflictos entre las partes contratantes. En este sentido, es de suma importancia preparar y presentar un proyecto de ley, sobre todo que defina claramente las reglas de juego, y que le aporte al mercado de leasing la transparencia necesaria para desarrollarse.

Es muy probable que la promulgación de una Ley de Arrendamientos Financieros y Operativos en Costa Rica le de un buen impulso a estas figuras,

siempre y cuando se alcance un balance satisfactorio para los intereses de las partes, sean estos los proveedores, arrendantes y arrendatarios, sin llegar a limitar la libre contratación y la creatividad a la hora de diseñar las estructuraciones financieras. Además, se debe evitar el aumento en los costos de transacción y la sobre regulación de la actividad que perjudique o disminuya su ejercicio.

Siguiendo el criterio de los proponentes del proyecto de Ley Reguladora de los Contratos de Leasing N° 12.762, debe tomarse en cuenta que son operaciones que no sólo han revolucionado la forma de utilizar los activos, y que en cada operación se realizan transacciones de varios millones de colones, se ha considerado inoportuno dejar este mecanismo a las fuerzas puras del mercado, sin una regulación mínima (regulación marco) máxime en un mercado como el costarricense donde la inflación puede representar un factor que obligue a las empresas que brindan el servicio a cambiar los términos originales del contrato, causándole perjuicios a los usuarios.⁸²

Se recomienda incluir en un posible proyecto de ley un capítulo o sección dedicado a la materia tributaria aplicable a esta actividad comercial, por lo que es muy importante contar con la participación de la Dirección General de Tributación.

⁸² Proyecto de Ley Reguladora de los Contratos de Leasing N° 12.762.

En el proyecto puede retomarse el tratamiento tributario propuesto en el Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos N° 30389-H.

En criterio de las Arrendadoras, este no es el momento propicio para presentar un proyecto de ley regulador de los contratos de leasing debido a la crisis fiscal que está atravesando el país, lo que podría generar una mayor imposición sobre los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

Arrubla Paucar, J.A. (1998). *Contratos Mercantiles Tomo II*. Medellín:

Biblioteca Jurídica Diké. 3ª edición.

Boneo Villegas, E. J. (1994). *Contratos Bancarios Modernos: Banca moderna, leasing, factoring, underwriting*. Buenos Aires: Editorial Abeledo Perrot.

Costa Rica, Contraloría General de la República. (2002). *El sistema tributario costarricense: contribuciones al debate nacional*. San José:

Publicaciones Contraloría General de la República, 1ª edición.

Diccionario Jurídico Espasa LEX. (2001). Madrid: Editorial Espasa Calve S.A.

Farina, J. M. (1997). *Contratos Comerciales Modernos*. Buenos Aires: Editorial Astrea, 2ª edición.

Ferreiro Lapatza, J. J. (2001). *Curso de Derecho Financiero Español*. Madrid: En Antología de Derecho Tributario. ULACIT.

Fonrouge, G. (1984). *Derecho Financiero*. Vol. 1. Buenos Aires: Editorial Depalma, 3ª edición.

Gamboa, F. (2000). *El Principio de Realidad Económica como criterio*

interpretativo en el Derecho Tributario. (Una aproximación a su estudio sistemático). San José: Imprenta y Litografía Mundo Gráfico de San José, 1ª edición.

Gutiérrez, E. (1998). *Diccionario Tributario Costarricense. Tomo VII. Leyes y Jurisprudencia.* San José: E. Gutiérrez y Asociados, 1º edición.

Mesalles, L. (2003). *El Leasing en Costa Rica.* Trabajo realizado para la Asociación Bancaria Nacional.

Pérez Royo, F. (1993). *Derecho Financiero y Tributario.* Madrid, Editorial Civitas.

Ribó Durán L. (1995). *Diccionario de Derecho.* Barcelona: Bosch, Casa Editorial, S.A.

Rodríguez Márquez, J. (2000). *El régimen tributario del leasing y del renting con finalidad financiera.* Madrid: Marcial Pons, Ediciones Jurídicas S.A.

Villalobos Quirós, E. (1984). *Introducción al Derecho Tributario.* San José: EUNED, 2ª edición.

TESIS

Calderón, E. y Peralta F. (1998). *El contrato de leasing: Consideraciones comerciales e implicaciones fiscales.* San José: Tesis de grado para optar para el título de Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica.

Martínez Coto, G. (1995). *El Tratamiento del Activo Fijo en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento*. San José: Tesis de Grado para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios con énfasis en Contaduría Pública. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Administración de Negocios de la Universidad de Costa Rica.

LEYES

Constitución Política de la República de Costa Rica. Del 7 de noviembre de 1949. Editorial IJSA. (2000).

Código de Normas y Procedimientos Tributarios. Ley N° 4755 del 3 de mayo de 1971. Editorial IJSA. (2000).

Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento. Ley N° 7092 del 24 de marzo de 1988. Editorial IJSA. (2002).

Ley del Impuesto General sobre las Ventas y su Reglamento. Ley N° 6826 del 8 de noviembre de 1982. Editorial IJSA. (2003).

Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica. Ley N° 7558 del 3 de noviembre de 1995. Editorial IJSA. (2000).

Ley de Contingencia Fiscal. N° 8343 del 29 de julio del 2002. (2002).

Ley de Arrendamiento Financiero de El Salvador. N° 884 del 20 de junio del

2002. (2002).

Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos. N° 30389-H del 2 de mayo del 2002. (2002).

Proyecto de Ley Reguladora de los Contratos de Leasing. Expediente N° 12.762 del 30 de octubre de 1996. (1996).

Proyecto de Ley de Ordenamiento Fiscal. Expediente N° 14.664 del 10 de abril del 2002.

Proyecto de Ley de Imposición sobre la Renta. Expediente N° 14.828 del 1° de agosto del 2002.

Proyecto de Ley del Impuesto sobre el Valor Agregado. Expediente N° 15133 del 27 de febrero del 2003.

REVISTAS

Astorga Sánchez, J.A. (2000). "Los aspectos fiscales del leasing". *Finanzas y Contabilidad*. España. Harvard-Deusto. N°. 33.

Avilés Pérez, R. (1982-1983). "El contrato de leasing en Puerto Rico". *Revista de Derecho Puertorriqueño*. Ponce, Puerto Rico. Año XXII, núm.86, noviembre – febrero, 231-246.

- Badilla, E. (2003). "Definen para el tratamiento fiscal para el leasing". *El Contador al Día*. San José, Costa Rica.
- Brenes, A. (2002). "El boom del leasing de automóviles". *Actualidad Económica*. San José, Costa Rica, Año XV, núm.242, 14 de mayo, 32.
- Chaves Alvarado, L. A. (2000). "El contrato de leasing financiero en Costa Rica". *Revista Economía y Sociedad*. Heredia, Costa Rica. Núm. 13, mayo – agosto, 107-114.
- Fonseca García, J. M. (1995). "Más que un escudo fiscal". *Actualidad Económica*. San José, Costa Rica, vol. IX, núm.23, 4.
- Guisado Tato, Manuel. (1986). "La evaluación del leasing, nuevas consideraciones en el contexto de un esquema financiero mixto como alternativo". *Alta Dirección*. España. Año XXII, No.128.
- Juan Lozano, A. M. (1990). "A propósito de la tributación en el IVA del contrato de leasing". *Revista Española de Derecho Financiero*. Madrid, España, Núm. 67, julio – septiembre, 351-365.
- Martínez Coto, G. (1996). "Los efectos del leasing financiero en materia tributaria". *Revista de Jurisprudencia Tributaria*. San José, Costa Rica, vol 5, diciembre, 65-69.
- Méndez Rodríguez, P. (2000). "Leasing, más que un alquiler". *Actualidad*

Económica. San José, Costa Rica, Año XIV, núm. 226, 31 de julio, 20-25.

Molins Codina, J. (1997). "El leasing: aspectos legales, fiscales, financieros y contables". *Finanzas y Contabilidad*. España. Harvard-Deusto.

Mora, G. (1997). "El leasing en Costa Rica". *Actualidad Económica*, San José, Costa Rica, No. 168.

Párraga Sáenz, M. (1997). "La hora del leasing". *Revista Banca y Finanzas*. San José, Costa Rica.

Párraga Sáenz, M. (2002). "Leasing: el outsourcing del activo fijo". *Actualidad Económica*. San José, Costa Rica, Año XV, núm.242, 14 de mayo, 48-50.

Rodríguez, J. M. (1994). "Ventajas y desventajas del leasing y el crédito". *Finanzas y Contabilidad*. España. Harvard-Deusto. Nº 1.

Rojas, A. C. (1995). "Leasing". *Actualidad Económica*. San José, Costa Rica, vol. IX, núm.23, 42-50.

Sanín Bernal, I. (1998). "Venturas y desdichas del leasing". *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Pontificia Bolivariana*. La Paz, Bolivia, 13-34.

Vara de Paz, N. (2001). "Naturaleza y régimen jurídico del contrato de

leasing". *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*. Madrid, España, Año XX, núm. 84, octubre-diciembre, 193-205.

PERIÓDICOS

Arroyo, A. (2001). Tratamiento tributario del leasing en el istmo. *El Financiero*.

Nº 293, del 1º al 7 de enero, 37.

Burgos, N. (1998). Moderno tipo de financiamiento. *La Nación*. 10 de agosto,

41.

Burgos, N. (2001). Leasing frenado por vacío legal. *El Financiero*. Nº 296, del

22 al 28 de enero, 12-13.

Cordero, C. (2002). Firms actualizan equipo de cómputo. *El Financiero*. Nº

363, del 27 de mayo al 2 de junio, 31.

Delgado, E. (2000). Arrendamientos toman fuerza. *La Nación*, 3 de marzo,

32.

Delgado, E. (2002). Leasing inmobiliario asoma la cara. *El Financiero*. Nº

366, del 17 al 23 de junio, 21.

Delgado E. (2003). Arrendadoras buscan fondeo externo. *El*

Financiero. Nº 418. Del 30 de junio al 6 de julio. P. 22.

- Leitón, P. (2002). Carro nuevo: ¿crédito o alquiler? *La Nación*. 9 de septiembre, 40 A.
- Murillo, C. (1996). Lineamientos sobre el leasing. *El Financiero*. Del 14 al 20 de octubre, 50.
- Murillo, C. (1996). Las ventajas del leasing. *El Financiero*. Del 11 al 17 de noviembre, 24.
- Murillo, C. (1996). El Régimen fiscal del leasing. *El Financiero*. Noviembre.
- Quesada, W. (2002). Diferencian leasing operativo de financiero. *El Financiero*. N° 345, del 14 al 20 de enero, 22.
- Quesada, W. (2002). Reglas claras para el leasing. *El Financiero*. N° 363, del 27 de mayo al 2 de junio, 28.
- Saborío, A. (1998). Tratamiento tributario para el leasing. *El Financiero*. Del 23 al 29 de marzo, 28.
- Saborío, A. (1998). El leasing y los tributos. *El Financiero*. Del 30 de marzo al 5 de abril, 28.
- Salto, D. (2002). Confirman regulación del leasing. *El Financiero*. N° 363, del 27 de mayo al 2 de junio, 44.
- Volio, A. (1998). Arrendamientos. *La Nación*. 29 de junio, 38A.

OFICIOS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTACIÓN

Oficio N° 47 del 24 de enero de 1994.

Oficio N° 151 del 21 de febrero de 1994.

Oficio N° 356 del 3 de marzo de 1995.

Oficio N° 799 del 13 de mayo de 1996.

Oficio N° 1373 del 18 de julio de 1996.

Oficio N° 1275 del 29 de julio de 1997.

JURISPRUDENCIA

Sala Primera. Tribunal Fiscal Administrativo. Resolución N° 259-2002-P.

Recurso de Apelación interpuesto por (...) contra el oficio de la Dirección General de Tributación N° 1048. San José, a las nueve horas treinta minutos del diez de julio del año dos mil dos.-

Sala Primera. Tribunal Fiscal Administrativo. Resolución N° 25-2000-P. Recurso de Apelación interpuesto por (...) contra la resolución de la Dirección General de Tributación N° R-68/98. San José, a las nueve horas del ocho de febrero del año dos mil.-

Sala Primera. Tribunal Fiscal Administrativo. Resolución N° 51-97. Recurso de Apelación interpuesto por (...) contra la resolución de la Dirección General de Tributación N° R-3472/95. San José, a las once horas del tres de marzo de mil novecientos noventa y siete.-

Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia. Resolución N° 163-F-92.CIV.

Juicio Ordinario establecido por Landmark S.A. contra Almacén Keith y Ramírez S.A. San José, a las catorce horas treinta minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y dos. -

Tribunal Segundo Civil, Sección Primera. Resolución N° 288. Juicio Ordinario establecido por José Ramón Amador Pastrana contra Arrendadora Comercial AT S.A. San José, a las nueve horas veinte minutos del veinte de julio del año dos mil uno. -

Tribunal Primero Civil. Resolución N° 646-E. Proceso Sumario establecido por Patricia Silva Marín contra Arrendadora Comercial AT S.A. Expediente N° 99-000923-183-CI. San José, a las ocho horas cinco minutos del treinta de mayo del año dos mil uno. -

PÁGINAS DE INTERNET

Arrendamientos. En <http://www.interfin.fi.cr> Arrendadora Interfin S.A.

Barreira Delfino, E. Instrumentos Financieros. En <http://www.idepyme.com.ar>

Instituto PyME de ABAPPRA.

Leasing. En <http://www.universia.com.ar> Port al Universia.

San José Leasing. En <http://www.bancosanjose.fi.cr> Arrendamientos Financieros San José, S.A.

ENTREVISTAS

Sr. Javier Sancho Guevara, MBA. Gerente de San José Leasing. Lunes 10 de febrero del 2003.

Sr. Manuel Párraga Sáenz, MBA. Gerente de Leasing Cusacatlán. Jueves 13 de febrero del 2003.

Sr. Mario Alberto Gutiérrez Herrera, MBA. Socio Gutiérrez Marín Asociados. Jueves 20 de febrero del 2003.

Dr. Adrián Torrealba Navas. Anterior Director General de Tributación. Martes 25 de febrero del 2003.

Sr. Juan Carlos Gómez. Subdirector General de Tributación. Viernes 28 de febrero del 2003.

ANEXOS

ANEXO N° 1

REGLAMENTO PARA EL TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS Y OPERATIVOS

N° 30389-H

(Publicado en La Gaceta N° 94 del viernes 17 de mayo del 2002)

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA Y EL MINISTRO DE HACIENDA

Con fundamento en las facultades que les confiere los incisos 3) y 18) del artículo 140 de la Constitución Política, el artículo 62 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, N° 7092 del 21 de abril de 1988, y

Considerando:

1°-Que los Contratos de Arrendamiento, también llamados "leasing" son actualmente una figura de amplia utilización en el mercado financiero nacional, siendo su tendencia hacia el crecimiento sostenido de los recursos manejados al amparo de estos Contratos.

2°-Que la Ley del Impuesto Sobre la Renta, no establece disposiciones con respecto a los arrendamientos que funcionan en el país, lo que genera incertidumbre, tanto a los arrendatarios como arrendantes, en cuanto al

tratamiento tributario que se debe dar a cada uno de los elementos involucrados en un contrato de arrendamiento, por lo que es necesario emitir las regulaciones tributarios pertinentes.

3°-Que es necesario que la normativa tributaria esté amparada al principio de seguridad jurídica que debe prevalecer en los contribuyentes, materializado en la definición clara de los elementos que conforman un tributo, tales como el hecho generador de la obligación tributario o las bases de cálculo, que en el caso del impuesto sobre las utilidades se encuentra afectada por las deducciones que hagan los contribuyentes, sean de las cuotas por depreciación y gastos financieros o de cuotas de arrendamiento, provenientes de los contratos de arrendamiento financieros u operativos, respectivamente.

4°-Que el Colegio de Contadores Públicos dispuso la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) a partir del período fiscal 2001. Dentro de ellas se encuentra la NIC 17, "Arrendamientos", que establece criterios generales para la distinción entre arrendamientos operativos y financieros, estableciéndose que se considerarán financieros aquellos arrendamientos en que se transfiera todos los riesgos y ventajas sustanciales inherentes a la propiedad.

5°-Que las disposiciones de la NIC 17 son en sí imprecisas, lo que puede dar margen a interpretaciones subjetivas de los operadores de la disposición que irían en contra de la seguridad jurídica antes descrita, por lo que no se considera pertinente la adopción de dicha NIC para el tratamiento tributario de los contratos de arrendamientos financieros y operativos.

6°-Que la Administración Tributaria ha emitido criterios para la distinción entre los arrendamientos financieros y operativos, amparados a la doctrina contable, basada a su vez en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, que son las normas de contabilidad financiera emitidas por el Financial Accounting Standard Board (FASB). Estos principios establecen parámetros objetivamente cuantificables para la clasificación de los arrendamientos, en contraposición con las regulaciones generales de la NIC 17.

7°-Que ante esta situación, se considera pertinente mantener, para efectos tributarios, los criterios hasta ahora emitidos por la Dirección General de Tributación en relación con los arrendamientos, en virtud de lo cual se emite el presente Reglamento. **Por lo tanto,**

DECRETAN:

Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos

SECCIÓN I

Disposiciones Generales

Artículo 1°-Definiciones.

- a) **Contrato de Arrendamiento:** Es un convenio que celebran un arrendador y, un arrendatario, mediante el cual se concede a éste el derecho de uso y goce temporal de un bien particular, sea mueble o

inmueble, que pertenece al primero, por un tiempo específico y a cambio de pagos predeterminados, generalmente periódicos.

- b) **Arrendante o arrendador:** Es la persona que cede el uso o goce del bien.
- c) **Arrendatario:** Es la persona que paga el precio por el uso y goce del bien.
- d) **Cuotas de arrendamiento:** Es el monto pactado que debe pagar el arrendatario a cambio del derecho de uso y goce del bien arrendado.
- e) **Valor justo o valor de mercado:** Es el precio que en determinado momento, pueden acordar libremente un comprador y un vendedor debidamente informados.
- f) **Valor residual:** Es el valor de mercado estimado que tendrá el bien al final del contrato de arrendamiento.

SECCION II

Arrendamientos financieros

Artículo 2°- Concepto de Arrendamiento Financiero. Se entiende que son arrendamientos financieros los convenios no cancelables que satisfagan uno o más de los siguientes criterios:

- a) Que transfieren la propiedad del bien al arrendatario;
- b) Que contienen una "opción de compra a precio especial";

- c) Que la duración del arrendamiento sea igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado; y
- d) Que el valor actual de los pagos por arrendamiento mínimo para el arrendatario, excluyendo los costos ejecutorios, sea igual o mayor al 90% del valor justo del bien arrendado.

Para los efectos del presente Decreto, no puede reputarse como financiero un contrato de arrendamiento que sea cancelable, de conformidad con el concepto de cancelabilidad contenida en el artículo 3° de este Decreto.

Artículo 3°-Concepto de cancelabilidad. Son convenios no cancelables aquellos en los cuales el arrendatario no puede dar por terminado, resolver o rescindir unilateral y anticipadamente el contrato.

Para determinar la cancelabilidad del convenio no se tomarán en consideración las causales de terminación anticipada por motivo de incumplimiento de alguna de las partes.

En un convenio cancelable le asiste al arrendatario el derecho de dar por terminado el contrato en cualquier momento de su vigencia, sin perjuicio de que esa decisión esté sujeta al cumplimiento de las obligaciones pendientes a esa fecha y al pago de algún tipo de indemnización o cláusula penal.

La existencia de una cláusula penal o de cualquier otra estipulación contractual que obligue al arrendatario a indemnizar al arrendante en virtud de la terminación anticipada, no implicará que el convenio se considere cancelable. Sin embargo, si dichas cláusulas penales o estipulaciones implican el pago de la mayor parte de las cuotas de arrendamiento originalmente

pactadas, al punto que su onerosidad haga improbable su rescisión, el convenio podrá considerarse como no cancelable.

Artículo 4°- Identificación de los convenios que transmiten la propiedad de los bienes arrendados. Para que se configure el requisito enunciado en el numeral i) del artículo 2°, el contrato debe contener una estipulación mediante la cual la transferencia de dominio del bien arrendado sea consecuencia necesaria e inevitable del cumplimiento de los demás deberes contractuales.

Artículo 5°-Concepto de opción de compra a precio especial. Una opción de compra a precio especial es una estipulación que permite al arrendatario comprar el bien arrendado a un precio sustancialmente menor que el valor justo esperado que tendrá dicho bien en la fecha en que se puede ejercer la opción. Para que se considere que la opción de compra se pacta a precio especial, la diferencia entre el precio de compra y el valor de mercado esperado del bien debe ser suficientemente grande como para que, al inicio del contrato, el ejercicio de la opción de compra esté razonablemente garantizado.

Por sí misma, la existencia de una opción de compra en un contrato de arrendamiento no es determinante para fines tributarios, por cuanto no implica necesariamente su configuración como arrendamiento financiero u operativo.

Artículo 6°- Duración del Arrendamiento. Regla del 75%. Para que un contrato de arrendamiento pueda reputarse financiero, además de ser no cancelable y sin perjuicio del cumplimiento de alguno de los otros requisitos enumerados en el artículo 2°, la duración del arrendamiento debe ser *igual* al 75%. o más de la vida económica estimada del bien arrendado. Para los

efectos de determinar la configuración de este requisito, se entenderá por vida económica el período durante el cual se espera sea utilizable económicamente, por parte del o los usuarios, el activo amortizable, sin sujetarse. para estos propósitos, a los plazos de depreciación establecidos en el Anexo N° 2 -Métodos y Porcentajes de Depreciación- del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Las prórrogas del plazo del contrato se contabilizarán para determinar si su duración es igual o superior al 75% de la vida económica estimada del activo.

Artículo 7°- Pagos mínimos por arrendamiento. Los pagos mínimos de arrendamiento mencionados en el numeral iv) del artículo 2° están constituidos por el monto resultante de la suma de los pagos o cuotas mínimos requeridos durante el plazo del contrato. Los pagos mínimos incluyen, de haberlos, el valor residual cuyo pago esté garantizado, más el importe de cualquier opción de compra a precio especial y el importe de las sanciones por pagar en caso de no renovarse o prorrogarse el contrato.

Artículo 8°- Valor del arrendamiento. Regla del 90%. Para que un contrato de arrendamiento pueda reputarse financiero, además de ser no cancelable y sin perjuicio del cumplimiento de alguno de los otros requisitos enumerados en el artículo 2°, el valor actual de los pagos por arrendamiento mínimo para el arrendatario, excluyendo los costos ejecutorios, debe ser igual o mayor al 90% del valor justo del bien arrendado.

Las prórrogas del plazo del contrato se contabilizarán para determinar si el valor presente de los pagos por arrendamiento mínimo es igual o mayor al 90% del valor justo del bien arrendado.

Para efectos de la determinación del valor actual citado en el párrafo anterior, se utilizará una tasa de descuento igual a la tasa promedio de los bancos comerciales que el arrendatario hubiera tenido que pagar en el mercado financiero, para la obtención de un crédito destinado a la compra hipotética del bien arrendado, en el momento de celebración del contrato.

No obstante, de conocerse en su medida exacta la tasa cobrada por el arrendador e implícita en las cuotas pactadas, se utilizará dicha lista.

Artículo 9°-Costos ejecutorios. Los costos ejecutorios a que alude el numeral iv) del artículo 2° corresponden a los gastos por seguros, mantenimiento e impuestos, relativos a los activos tangibles arrendados.

Artículo 10°-Depósitos de garantía o primas. La existencia de un depósito de garantía o prima al inicio del contrato no implica necesariamente que el arrendamiento sea financiero, por lo que no es determinante para la distinción entre contratos de arrendamiento operativo de los financieros.

Artículo 11°-Consistencia en el tratamiento para los contratantes. Si en virtud de circunstancias ajenas al contrato este pudiera reputarse financiero para una de las partes pero operativo para la otra, se entenderá que para efectos tributarios, el contrato es financiero para ambas partes si cumple con los parámetros establecidos en el artículo 21 de este Reglamento. De lo contrario, se considerará como operativo.

Artículo 12°-Modificación de las cuotas de arrendamiento. Tanto en los arrendamientos operativos como financieros las cuotas periódicas de arrendamiento pueden ser fijas o variables, según se pacte en el contrato, en función del rendimiento que el arrendador espera de la operación, el cual puede

variar en razón de que factores micro o macroeconómicos pueden afectar la expectativa de rentabilidad.

Artículo 13°-Tratamiento tributario de los contratos de arrendamiento financiero. Impuesto sobre las utilidades.

- a) **Tratamiento del Arrendante.** El arrendante deberá incluir como ingresos gravables, en la base imponible del periodo fiscal en que se celebre el contrato, la sumatoria de las cuotas del contrato, menos los intereses implícitos en la cuota.

La entidad arrendante deducirá el precio de adquisición o costo de producción del bien en el mismo periodo en que se debe declarar el ingreso por el contrato de arrendamiento. Asimismo, deberá incluir los intereses que forman parte de la cuota de los contratos de arrendamiento financiero, en la base imponible del periodo fiscal en que dichos intereses se devenguen.

En caso de que durante la vigencia del contrato o al finalizar el plazo respectivo, el arrendatario opte por no comprar el bien y lo devuelva al arrendador, éste sólo tendrá derecho a deducir el remanente de la depreciación que no haya sido rebajada por el arrendatario. Esta deducción está condicionada a que el bien devuelto se incorpore al activo fijo del arrendador y se siga utilizando en la generación de ingresos gravables.

- b) **Tratamiento del Arrendatario.** El arrendatario tendrá derecho a deducir la depreciación de los bienes tomados en arriendo, así como los respectivos intereses, si incorpora dichos bienes a su

activo fijo y los utiliza en la generación de ingresos afectos al impuesto sobre la renta. En caso de que el arrendatario opte por no adquirir el bien y lo devuelva al arrendador, no podrá seguir rebajando la depreciación correspondiente.

Será deducible para la entidad arrendataria un importe equivalente a las cuotas de amortización o depreciación que de acuerdo con lo previsto en el anexo 2 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta, corresponderían a los bienes de que se trate. Cuando, de conformidad con lo establecido en la Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria, número 8114 del 4 de julio del 2001, la Administración Tributaria autorice depreciaciones aceleradas, las entidades arrendatarias de bienes como los establecidos en la correspondiente resolución administrativa, podrán aplicar las cuotas que resulten, siempre y cuando cumplan con los requisitos que se fijen en tal resolución.

El arrendatario podrá deducir los gastos financieros implícitos en la cuota periódica cancelada al arrendador. La deducción de los intereses, en este caso, estará condicionada a que en la operación se haya especificado la tasa de interés que devenga el arrendador y que el monto pagado por intereses se desglose en los comprobantes que respaldan los pagos periódicos. No será deducible de la renta bruta la parte de los cánones mensuales que corresponda a la amortización del financiamiento.

Los costos ejecutorios podrán ser deducidos por el que efectivamente soporte su pago. En caso de que de conformidad con el contrato, el pago lo deba hacer el arrendatario, la deducción la podrá hacer en el tanto pueda demostrar que en la cuota se incluya el traslado del cobro por parte del arrendador.

SECCIÓN III

Contratos de arrendamiento operativo

Artículo 14°-Concepto de Arrendamiento Operativo. Se entiende por arrendamientos operativos, aquellos contratos no cancelables que no satisfacen ni siquiera uno de los criterios establecidos en el artículo 2° de este Reglamento.

Artículo 15°-Tratamiento tributario de los contratos de arrendamiento operativo. Impuesto sobre las utilidades.

a) Arrendante.

i. Ingresos: el arrendante considerará como ingresos del período las cuotas pagadas por el arrendatario en el momento de vencimiento del plazo de pago.

ii. Deducción de gastos: corresponderá al arrendante la deducción de los gastos por depreciación del bien arrendado y los gastos inherentes a su propiedad.

iii. La eventual venta del bien -al vencimiento del contrato de arrendamiento- generará ganancia de capital si la enajenación de estos bienes fuere habitual para el arrendador, o si el bien enajenado fuera depreciable, la operación podría producir una ganancia gravable o una pérdida deducible.

b) Arrendatario:

ii. Deducción de gastos: el arrendatario podrá deducir como gasto del período las cuotas del arrendamiento canceladas en dicho período.

El arrendatario no podrá deducir monto alguno en concepto de depreciación del bien arrendado, en razón de que éste es propiedad del arrendador.

Artículo 16°-Arrendante domiciliado en el exterior. Financiero Operativo. Los pagos que los arrendatarios efectúen a personas -físicas o jurídicas- no domiciliados en el país, como consecuencia de operaciones de arrendamiento financiero, al ser asimilable a la adquisición de bienes, a plazo, no están afectos al impuesto sobre remesas al exterior.

Por el contrario, en lo tocante a los arrendamientos operativos, cuando se trate de bienes utilizados en actividades comerciales debe retenerse el 15% de los montos pagados o acreditados.

Si se trata de arrendamientos operativos de bienes utilizados en actividades industriales o agropecuarias, podría ser inaplicable la retención si se cumplen las condiciones señaladas por el artículo 59 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

SECCION IV

Disposiciones Finales

Artículo 17°-Conciliación para efectos tributarios. En razón de que a partir del periodo fiscal del impuesto sobre las utilidades 2001, las empresas se encuentran en la obligación de registrar contablemente los arrendamientos de acuerdo con las prescripciones de la Norma Internacional de Contabilidad 17, en caso de que el tratamiento de un arrendamiento de conformidad con lo dispuesto en este Decreto no coincida con que se debe dar, para efectos financieros, según la NIC citada, se deberán conciliar sus resultados financieros para realizar los ajustes que afectarán la base imponible del impuesto sobre las utilidades.

El tratamiento contable asignado al contrato no tendrá incidencia en materia tributaria, siempre y cuando la conciliación que se haga con tales efectos cumpla con las disposiciones de este Reglamento.

Artículo 18°-Impuesto General sobre las Ventas. La expresión "arrendamiento con opción de compra" contenida en la Ley del Impuesto

General sobre las Ventas, Ley N° 6826 del 8 de noviembre de 1982 y sus Reformas, debe entenderse, para todos los fines tributarios, referida al arrendamiento financiero.

El tratamiento del Impuesto General sobre las Ventas aplicable a los arrendamientos financieros, será el establecido en la Ley del Impuesto General sobre las Ventas y su Reglamento, Decreto Ejecutivo N° 14082-H del 29 de noviembre de 1982.

Artículo 19° -Vigencia. Rige a partir de su publicación, siendo aplicable lo aquí dispuesto para todo el período fiscal 2002.

Transitorio único.-Criterios de la Dirección General de Tributación. Los criterios de la Dirección General de Tributación para el tratamiento fiscal de los arrendamientos financieros y operativos, contenidos en los oficios N° 799 del 13 mayo de 1996, N° 1373 del 18 de julio de 1996 y N° 1275 del 29 julio de 1997, serán aplicables "erga omnes", desde el momento de su emisión hasta la vigencia del presente Decreto. Para la interpretación de todos los contratos de arrendamiento suscritos con anterioridad a este Reglamento y en aquellos aspectos no contemplados en dichos criterios, se aplicará lo dispuesto en este Decreto.

Dado en la Presidencia de la República.-San José, a los dos días del mes de mayo del dos mil dos.

MIGUEL ANGEL RODRÍGUEZ ECHEVERRÍA.-El Ministro de Hacienda. Alberto Dent Zeledón.-1 vez.-(Solicitud N° 3730).-C-72920.-(D30389-34022).

ANEXO N° 2

PROYECTO DE LEY

REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS DE LEASING

Expediente No. 12.762

ASAMBLEA LEGISLATIVA:

En las últimas décadas han surgido instrumentos financieros cada vez más complejos, que como tales implican una mayor interrelación entre la economía y el derecho, y por tanto rebasan, en ocasiones, en práctica la legislación y la jurisprudencia vigentes y conocidas.

El tratadista Bonfanti en su obra "Contratos Bancarios" en su página 272, define al leasing de la siguiente manera: "es un contrato consensual, oneroso, bilateral, conmutativo, no formal, de tracto sucesivo, por adhesión, atípico, intuitu personae, financiero, de administración y disposición de bienes". Sobre esto nos basamos para presentar esta propuesta de regulación tomando en cuenta esos criterios jurídicos, no sin antes, describir brevemente la operación de leasing.

Otros especialistas, Boneo Villegas y Barreira Delfino, en su obra "Contratos Bancarios Modernos", página 87, hacen una síntesis brillante de la operación:

"es una típica operación de financiación de mediano o largo plazo que se materializa entre una entidad financiera autorizada y una empresa comercial, industrial o de servicios interesada en incorporar, renovar o modernizar sus equipos productivos e instalaciones, en pro de la obtención de mejores niveles de eficiencia y competitividad. La entidad financiera, a petición de su cliente, adquiere el bien previamente seleccionado por este último y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo".

(el subrayado es nuestro).

Ante el surgimiento de cada vez más operadores de este tipo, es que consideramos vital regularlo de manera especial, ya que se debe brindar una protección equilibrada a las partes, sobre todo al cliente, ya que la entidad financiera (locador) tiene como garantía real el bien locado, al tener el cien por ciento de su propiedad y el cliente debidamente asegurado.

Los contratos de leasing no pueden ser asimilados dentro de los considerandos de los "contratos tradicionales", se diferencian claramente de la compraventa y de los alquileres con opción de compra; "la compraventa impide la devolución del bien adquirido cuando este ha dejado de ser económicamente útil por su agotamiento. Por su parte, la locación imposibilita el acceso a la propiedad del bien" (Barreira Delfino, "Contratos Bancarios Modernos", 1994, pág. 96).

Lo anterior demuestra la diferencia sustancial del leasing frente a los alquileres comunes, que aunque parecidos deben ser resueltos por principios distintos, "dado que si al leasing se le aplican las reglas clásicas de la locación, quedarán sin solución los principales problemas que se susciten entre las partes intervinientes" (Cogorno, Eduardo. "Teoría y técnica de los nuevos contratos comerciales", 1979, pág. 47).

La Asamblea Legislativa en 1995 dio un avance fundamental en materia de locaciones, al aprobar una moderna Ley de Arrendamientos Urbanos, sin embargo, actualmente los alquileres de inmuebles aunque todavía relevantes, se ven otros tipos de bienes cuyo volumen de operaciones es cada día mayor.

El contrato de leasing es una modalidad que ha venido tomando fuerza a nivel internacional y ahora local, a raíz de que permite lograr las finalidades de una compraventa y de un alquiler en un sólo contrato, es por tanto, un acto jurídico de administración, unido con un acto de disposición, que son auténticos y no simulados como en los supuestos de los otros dos actos.

Actualmente existen varias empresas dedicadas a esta actividad de intermediación financiera, entre las que citamos a BICSA, también las hay eminentemente comerciales como las distribuidoras de autos, con el agravante de que la normativa actual es insuficiente para dar seguridad jurídica a las partes. Es una modalidad del derecho anglosajón de una venta a plazos con reserva de dominio que fue adaptada por nuestros sistemas jurídicos latinos

con sólo las variantes de las normativas específicas que en nuestro caso no existen. "Es indispensable entonces dar a conocer la naturaleza y caracteres propios de este contrato para que sea legislado y para ir fijando los aspectos a los fines de su disposición como tipo contractual" (Barreira, et. al, pág. 95).

Este proyecto de ley pretende no limitar el desarrollo de la actividad sino al contrario, ya que el leasing es un contrato de gran ayuda para las empresas para utilizar locales, vehículos, maquinaria, computadoras, en fin estar con lo último de la tecnología con la ventaja de no tener que desembolsar todo el dinero de una vez, además, que la naturaleza intrínseca del instrumento proporciona escudo fiscal. Sin embargo, el leasing se creó para ayudar a las empresas, pero en Costa Rica se están presentando casos donde se negocia con personas físicas lo cual es opuesto a su naturaleza jurídica, y al tomar en cuenta que dichos contratos están sujetos a partes que son personas jurídicas con lo que estaría desnaturalizando el mecanismo de financiamiento.

Sobre la tipicidad del contrato, señalan Barreira y Boneo (et. al, pág. 103) "resuelto el tipo, la ley pasa a reglamentarlo, definiéndolo en su concepto y naturaleza y regulando su formación, funcionamiento, efectos y alcances. Conforme un contrato sea o no reconocido y reglamentado por la ley, se estará frente a un contrato típico y nominado o atípico e innominado. A través de ese reconocimiento legislativo el vínculo obligacional obtiene carta de ciudadanía como contrato típico así como su correspondiente nominación identificatoria. A partir de ese momento, toda la problemática inherente al nuevo negocio típico,

estará sujeta a preceptos legales específicos y uniformes". Este proyecto de ley busca por tanto, que el leasing alcance el principio de tipicidad contractual para otorgar seguridad jurídica que requieren los mercados financieros.

La única mención sobre esta materia en nuestra legislación se encuentra en el artículo 141 de la Ley Orgánica del Banco Central que dice que la SUGEF puede regular a "las sociedades anónimas, tales como bancos, empresas financieras no bancarias, almacenes generales de depósito, puestos de bolsa, sociedades de inversión, empresas de arrendamiento financiero...". Por tanto, habida cuenta de que la SUGEF ya cuenta con las potestades correspondientes, el presente proyecto en efecto cumpliría con la teoría ya que el legislador estaría reglamentando la operación.

Por último, tomando en cuenta que son operaciones que no sólo van a revolucionar la forma de usufructuar los activos (sobre todo ante un impuesto que ahora los grava) y que en cada operación perfectamente se pueden mover varios millones de colones, es que consideramos inoportuno dejar este mecanismo a las fuerzas puras del mercado, sin una regulación mínima, máxime en un mercado como el costarricense donde la inflación puede representar un factor que obligue a las empresas que brindan el servicio a cambiar los términos originales del contrato.

Por las razones antes expuestas presentamos a consideración de las señoras y señores diputados, la siguiente iniciativa de ley:

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA**DECRETA:****LEY REGULADORA DE LOS CONTRATOS DE LEASING****ARTÍCULO 1.- Ámbito de la ley**

La presente ley regulará las operaciones de contratos de leasing.

ARTÍCULO 2.- Definiciones

El leasing es un contrato de alquiler con opción de compra mediante el cual una persona jurídica toma en posesión un bien, previamente adquirido por el arrendante-vendedor o a solicitud del arrendatario-comprador, teniendo como plazo la duración de la vida útil del bien y a un precio que permite arrendante-vendedor, amortizar el costo total del bien adquirido, más un interés por capital adelantado y una ganancia; así como al arrendatario a ejercer su derecho de compra al vencimiento del mismo.

El leasing internacional (cross-board lease) es una forma de financiación que complementa las tradicionales en materia de comercio exterior, que ocurre particularmente cuando una empresa de un país exportador de algún tipo de tecnología financia uno o varios bienes a una empresa de otro país bajo las condiciones apuntadas en el párrafo anterior.

El leasing financiero es una modalidad, se da cuando la entidad financiera adquiere el bien a pedido del usuario y entregándolo luego a este. El dador actúa con vocación netamente financiera al proporcionar una técnica diferente de financiación, facilitando a su vez al cliente bienes estándar o especializados.

ARTÍCULO 3.- Conceptos

- a) **"Arrendante"**: entidad que asume una actividad conocida internacionalmente como leasing, tanto mobiliario como inmobiliario.
- b) **"Arrendatario -comprador"**: es el cliente que interesado en un bien, suscribe un contrato de leasing, ya que no se encuentra en condiciones de comprarlo o no lo hace por razones de conveniencia financiera.
- c) **"Bien o equipo"**: es la cosa sujeta a contrato de leasing.
- d) **"Valor Residual"**: es el valor en libros del bien una vez terminado su período de vida útil, es el residuo contable después de haberse depreciado; es este valor el monto que debe negociar las partes por los efectos que de él se desprenden.

ARTÍCULO 4.- Clases de intermediarios de leasing

Para ser intermediario de leasing la compañía o entidad privada interesada debe inscribirse debidamente haciendo constar en su acta constitutiva que se

dedicará a esta actividad. Para efectos, de seguridad del mercado, la compañía podrá asumir alguna de las siguientes categorías:

- a) Entidad de leasing Operativo y de Renting:** aquellas que se proyectan más allá del uso y goce del equipo y pasan a proveer mantenimiento y reparación del bien, su seguro, su cobertura contra el riesgo de obsolescencia. Generalmente la empresa financiera es a la vez proveedor del equipo, en donde este se arriesga sobre la duración económica del bien; además, que a su vez la transferencia del bien no está en la intención de las partes.
- b) Entidad de leasing Controladas:** aquellas que se dedican a la búsqueda de un mercado para sus sociedades matrices para que estas puedan colocar sus productos.
- c) Corredores de Leasing:** aquellos intermediarios entre fabricantes y locatarios que perciben una comisión por sus trabajos.
- d) Empresas de Leasing Inmobiliario:** la entidad adquiere uno o varios inmuebles a solicitud del cliente, con el propósito de construir por su cuenta en el mismo un edificio para la industria, para la explotación comercial, depósito, oficinas administrativas o de sede social, que al estar listo pasa a ser ocupados por el cliente en leasing financiero, al finalizar el contrato correspondiente el terreno y las construcciones pasan a ser propiedad del cliente.
- e) Entidad de lease-back:** la financiera adquiere previamente el bien mueble o inmueble cuya utilización la hace una empresa vendedora,

durante el término del contrato más un plazo adicional de reserva para los efectos.

Para inscribirse, las anteriores entidades deberán tener un capital social suscrito y pagado mínimo, fijado por la SUGEF.

Los Bancos del Sistema Bancario Nacional y Entidades Financieras no Bancarias podrán utilizar la modalidad de leasing financiero dentro de sus objetivos de diversificación de servicios siempre y cuando así lo comuniquen a la SUGEF y debiendo permitir su control por parte de ella.

ARTÍCULO 5.- Elementos del Contrato

- a)** La duración del contrato es en función de la vida económica del bien.
- b)** La solicitud debe presentarla el arrendatario por escrito, con indicación de lo que desea adquirir, así como el locador señalará las condiciones de la operación por medio de una factura proforma.
- c)** El bien objeto de leasing debe ser no fungible.
- d)** Debe estipular que el cliente asume los riesgos y vicios de cosa, así como su conservación y mantenimiento.
- e)** Debe establecerse el valor residual del bien.
- f)** Debe señalar expresamente que el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato, siempre y cuando sea con una cuota menor.

- g)** Debe señalar que queda facultado el arrendatario a adquirir en propiedad el bien por el pago del valor residual al vencimiento del contrato.
- h)** Las cuotas periódicas se comienzan a pagar cuando el bien este funcionando.
- i)** El bien cuyo uso se cede, garantiza el cumplimiento del contrato, sin perjuicio de otras fianzas que solicite la entidad financiera.
- j)** Puede establecer intereses moratorios en caso de atraso en el pago de las cuotas por parte del locatario.
- k)** La cuota mensual que se impone al arrendatario no puede ser variada durante el término del contrato.

ARTÍCULO 6.- Creación de un registro

Establécese dentro del Registro Nacional un registro de los contratos de leasing, a fin de dar seguridad jurídica a las partes, el cual será independiente de los otros referentes a la propiedad. Para su sustento, el Registro podrá fijar una tarifa correspondiente a cada inscripción con arreglo a la ley.

ARTÍCULO 7.- Obligaciones del Arrendante-Vendedor

- a)** Entregar al arrendatario -comprador el bien en buen estado y con todos sus accesorios, lo cual puede hacer directamente o bien otorgando una orden de entrega al locatario para que se presente a retirarlo donde el fabricante o distribuidor.

- b)** Facilitar al cliente el uso de las garantías de fábrica y servicios de mantenimiento correspondientes e interceder ante el proveedor por los reclamos que hiciera.
- c)** Responder por las turbaciones en el uso y goce pacífico del bien.
- d)** Asumir el compromiso de no contraer gravámenes ni medidas precautorias que perturben la disposición del bien en poder del cliente.
- e)** Contratar los seguros pertinentes, a fin de evitar acciones o reclamos de terceros contra el cliente por los daños ocasionados por o con el bien contratado.
- f)** Recibir el bien por la restitución que haga el cliente al vencimiento del contrato.
- g)** Enajenar el bien una vez que el cliente ha ejercido su opción de compra y hubiere cancelado el importe del valor residual pactado.
- h)** Pagar todos los gastos derivados de la competencia y traspaso en las condiciones que fueren pactadas.
- i)** Pagar el precio ofrecido por el proveedor, dentro del plazo fijado en la propuesta de venta.

ARTÍCULO 8.- Obligaciones del Arrendatario -Comprador

- a)** Cancelar en tiempo y forma las cuotas establecidas según lo establecido en el contrato.
- b)** Usar el bien contratado conforme a derecho y a las condiciones pactadas.

- c) Mantener el bien en buen estado y devolver el equipo al arrendante-vendedor al vencimiento del contrato, sino se dispone lo contrario.
- d) Asegurar el bien contra todo riesgo en una entidad aseguradora.
- e) Pagar los impuestos de ruedo o de bienes inmuebles según el caso, y otros tributos, patentes, derechos que recaigan sobre la propiedad, tenencia o uso del bien facilitado.
- f) Admitir la inspección y verificación del estado del bien.
- g) Respetar las restricciones y condiciones de uso impuestas por la entidad arrendante.
- h) No ceder, ni prestar o subalquilar o bien facilitar a terceros el bien contratado.
- i) Avisar al dador todo hecho, siniestro, evento que provocare deterioro, destrucción parcial o total del bien o que interfiriere en el derecho de uso y goce o bien en la situación jurídica del mismo.
- j) Responder por los daños y perjuicios que ocasionaren con el bien.
- k) Restituir el bien al expirar el contrato sino ejerce su derecho de compra.
- l) Cancelar el valor residual pactado en la fecha prevista para optar por la compra.
- m) Pagar los gastos relativos a la transferencia de dominio e inscripción por el que ejerció la opción.

ARTÍCULO 9.- Derechos de las partes

- a)** A la entidad arrendante le corresponde:
- 1.-** Exigir una fianza integral a la firma del contrato, ya fuere a los directivos o socios de la empresa cliente o bien de terceros.
 - 2.-** Optar por rescisión del contrato, en los supuestos de incumplimiento comprobado del cliente.
 - 3.-** Solicitar las indemnizaciones pertinentes conforme a las condiciones estipuladas en esta ley.
- b)** Al cliente arrendatario le corresponde:
- 1.-** Verificar la situación jurídica del bien contratado a efecto de evitar la contratación de gravámenes u otras medidas que afecten su disponibilidad.
 - 2.-** Reclamar la intervención de la entidad financiera en todas las circunstancias previstas en la ley o en el contrato.
 - 3.-** Ejercer las garantías por evicción o vicios redhibitorios que correspondan.

ARTÍCULO 10.- Vencimiento del contrato

En el vencimiento del contrato el arrendatario puede ejercer su derecho de compra quedando formalizado, entonces, un contrato de compraventa entre partes, regido por las cláusulas pertinentes a esta modalidad contractual; para acceder al derecho debe haber cumplido con todas las obligaciones precedentes.

El vencimiento del contrato se da en el término establecido por las partes en el contrato y debe ser igual a la vida útil del bien.

En caso de no ejercer la opción sino el que el cliente solicita una prórroga, se dará por caduco el anterior pacto, debiendo celebrarse un nuevo contrato de leasing por un plazo ya no correlacionado a la vida útil sino a la conveniencia de las partes, pero siempre con una cuota menor a la mitad del anterior.

ARTÍCULO 11.- Responsabilidades en casos fortuitos

Los casos fortuitos de destrucción parcial o total del bien, generan las siguientes obligaciones:

a) En caso de pérdida total del bien, el cliente debe continuar con el pago de los alquileres después del siniestro hasta que el asegurador cancele la indemnización.

b) Las reparaciones del bien en el leasing constituyen obligación del arrendatario.

ARTÍCULO 12.- Incumplimiento del fabricante-vendedor

El locador puede ejercer acciones contra el fabricante-vendedor según lo establece la ley, cuando por mora, invoque el pacto comisorio tácito.

Sin embargo, el cliente no puede accionar contra el fabricante o proveedor, por tratarse de un tercero en la operatoria.

ARTÍCULO 13.- Cuestiones procesales

En caso de incumplimiento por parte del arrendatario caben dos tipos de acciones de no llegarse a un arreglo satisfactorio para las partes:

- a) Juicio por cobro de alquileres: proceso de conocimiento en el cual la parte demandada puede oponer excepciones de forma y fondo.
- b) Juicio por restitución de equipo, en el cual el locador puede solicitar al juez secuestro de la cosa como medida precautoria.

ARTÍCULO 14.- Quiebra de la entidad arrendante-vendedora

Una vez dispuesta la quiebra del arrendante, el cliente debe proceder según la situación que corresponda:

- a) Si el contrato ha concluido y ejerce su derecho de compra, debe solicitar al curador la correspondiente transferencia del dominio del bien, comprobando estar al día con sus obligaciones financieras y cancelando en el despacho el valor residual.
- b) Si el contrato ha expirado, sin que se ejerza la opción pactada debe restituir el bien contratado en el plazo y el estado convenidos.
- c) Si el contrato está en plena ejecución, la operación queda resuelta y si está casi agotado, quedando obligaciones pendientes, puede en ese caso solicitarse que continúe produciendo sus efectos.

ARTÍCULO 15.- Sanciones

a) De comprobarse que una persona física o jurídica ejerce funciones de arrendante-vendedor sin la debida inscripción será intervenido judicialmente hasta tanto no ponga a derecho su situación.

b) En caso de las entidades debidamente fiscalizadas que no comunicaren este tipo de operaciones, serán sancionados conforme al artículo 155 de la Ley No. 7558, de noviembre de 1995.

ARTÍCULO 16.- Aplicabilidad de la ley

En caso de que un contrato no cumpla con lo dispuesto en el artículo 5 de la presente ley, el juez no lo considerará contrato de leasing y deberá aplicar la legislación civil, mercantil y penal referidas a las obligaciones correspondientes.

ARTÍCULO 17.- Vigencia de la ley

La presente ley rige a partir de su publicación.

TRANSITORIO ÚNICO.- La SUGEF tendrá un plazo de hasta treinta días para reglamentar la inscripción y verificación de las entidades sujetas a esta ley, así como estas tendrán hasta noventa días naturales para ponerse a derecho conforme la presente. Las entidades autorizadas a dedicarse a esta actividad, deberán depositar los contratos originales en alguna central de valores reconocida, hasta tanto no esté preparado el registro que estipula el artículo 6 de esta ley.

Antonio Álvarez Desanti

Rolando González Ulloa

Juan Luis Jiménez Succar

DIPUTADOS

30 de octubre de 1996.- gdph.-

**NOTA: Este proyecto pasó a estudio e informe de la
Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos.**

ANEXO N° 3

**LEASING DALMAR INTERNATIONAL S.A
OPERACION No. 693
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**

LEASING DALMAR INTERNATIONAL S.A empresa costarricense inscrita en el Registro Público bajo el tomo 1499, folio 197, asiento 155, con cédula de personería jurídica tres-ciento uno-tres cero dos seis seis cero; representada para este acto por **MANRIQUE PARRA SANCHEZ**, mayor, casado, Licenciado en Contaduría Pública, vecino de San Miguel de Santo Domingo de Heredia, portador de la cédula número uno-cuatrocientos cincuenta y cuatro-ochocientos sesenta y ocho, con facultades de Apoderado Generalísimo sin límite de suma, en adelante y para efectos de este contrato conocido como "LA ARRENDADORA", celebra un Contrato de Arrendamiento con:

TELAS DE AMÉRICA S.A., cédula Jurídica tres –ciento uno –ciento ochenta y un mil doscientos setenta y seis, con domicilio en San José, representada en este acto por su PRESIDENTE, señor **MARIO ALBERTO RODRÍGUEZ LEÓN**, mayor, soltero, vecino de San José, portador de la cédula número uno-cero setenta y tres-doscientos cuarenta y siete, con facultades de Apoderado Generalísimo sin limite de suma, en adelante y para efectos de este contrato conocido como "EL ARRENDATARIO" de los activos descritos en el anexo que se adjunta.

Este contrato se regirá bajo las siguientes condiciones:

PRIMERA: DE LOS ACTIVOS ARRENDADOS. LA ARRENDADORA entrega los activos que se describen en el anexo adjunto y EL ARRENDATARIO lo recibe en perfectas condiciones de funcionamiento y deberá ser devuelto eventualmente al vencimiento del presente contrato en el domicilio de LA ARRENDADORA en adecuado estado de conservación y en un plazo no mayor a ocho días naturales.

No será motivo de suspensión de pago de las cuotas de arrendamiento, el hecho de que LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA no funcionen o no puedan ser utilizados por desperfectos o por otro tipo circunstancias de cualquier naturaleza. LA ARRENDADORA, no responde en ningún caso de la bondad de LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA, no garantiza en forma alguna su buen funcionamiento, ni asegura su rendimiento.

EL ARRENDATARIO, por haber recibido a su entera satisfacción LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA y constatado su buen estado, renuncia al derecho de garantía por evicción y vicios ocultos o redhibitorios, y exonera a LA ARRENDADORA de esa obligación de garantía y saneamiento. Sin embargo, LA ARRENDADORA se compromete a subrogar a EL ARRENDATARIO todos los derechos referentes a la garantía que le otorgue el fabricante al comprador, cediéndole al efecto tales derechos que por este concepto pudieran corresponderle y EL ARRENDATARIO aquí acepta tal subrogación y se da por satisfecho. EL ARRENDATARIO da por entendido y aceptado que, en razón de que LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA han sido elegidos libre y directamente por él, sin recibir ninguna presión ni influencia por parte del personal de LA ARRENDADORA, ni de dicha empresa, por lo que renuncia a exigir a LA ARRENDADORA las garantías establecidas en la Ley de la Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.

LA ARRENDADORA deberá ser informada de inmediato por EL ARRENDATARIO de todas aquellas ocasiones especiales en la que participe o vaya a participar LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA objeto de este contrato, por ejemplo y no excluyendo, viajes dentro del país o fuera de éste, acarreos especiales, participación en desfiles, o cualquier uso que no se adapte a las especificaciones del fabricante.

SEGUNDA: DEL PLAZO DEL ARRENDAMIENTO. El plazo del presente contrato de arrendamiento es de _____ MESES, a partir del 1º de mayo del 2003, fecha en la cual EL ARRENDATARIO recibe a satisfacción LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA. **EL PLAZO DEL PRESENTE CONTRATO ES FORZOSO.**

TERCERA: DEL PAGO LAS CUOTAS DE ARRENDAMIENTO. El costo mensual del arriendo será pagadero por meses vencidos y comprende lo siguiente:

- Pago de __ cuotas mensuales por concepto de **arrendamiento**, la cantidad de _____ dólares con __/100 (**U.S.\$ _____**).
- Pago de __ cuotas mensuales por concepto de seguro, la cantidad de _____ dólares con 00/100 (**U.S. \$ _____**).

Cuando el pago del arriendo se efectúe mediante cheque, éste será considerado como efectuado hasta tanto se haga efectivo.

El costo mensual del arriendo y del seguro será revisable y ajustable trimestralmente. Para tal efecto, LA ARRENDADORA comunicará por escrito una semana antes de la fecha de cobro, el monto de la nueva cuota mensual valedera para el siguiente periodo. Lo anterior, en el entendido de que la comunicación escrita formará parte integral de este contrato de arrendamiento.

EL ARRENDATARIO se compromete a depositar esta suma en el domicilio de LA ARRENDADORA o en lugar que ésta le indique por escrito en la fecha estipulada. La falta de pago puntual del precio del arrendamiento, generará un interés moratorio del 1.95% mensual, sobre el valor del arriendo o de los saldos insolutos a partir de la fecha de mora y hasta la total satisfacción del adeudo.

Después de 30 días calendario de atraso, LA ARRENDADORA podrá dar por terminado el Contrato de Arrendamiento y solicitar al EL ARRENDATARIO la devolución de LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA en las condiciones pactadas en este contrato.

CUARTA: DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS. LA ARRENDADORA, ante el incumplimiento de EL ARRENDATARIO en el pago de las cuotas de arrendamiento, seguros o cualquier otra obligación que le imponga este contrato, tendrá derecho a demandar los daños, menoscabo o perjuicios que sufra en virtud del uso, estado o condición de LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA, incluidos hasta los reclamos de terceras personas que surjan o sean atribuibles a esas mismas circunstancias.

EL ARRENDATARIO da por entendido y aceptado que la no devolución de los bienes arrendados, bajo las condiciones indicadas en el presente contrato, constituye el delito de Apropiación o Retención Indevida.

QUINTA: DE LA CESIÓN TOTAL O PARCIAL DEL CONTRATO. Queda expresamente prohibido a EL ARRENDATARIO el subarrendar, gravar, ceder, traspasar, dar en garantía o comprometer en modo alguno, por ningún título, ni de manera parcial ni totalmente, su derecho sobre LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA. LA ARRENDADORA podrá, en cualquier tiempo, ceder sus derechos en este contrato, con sólo notificar de tal hecho a EL ARRENDATARIO.

SEXTA: DEL ASEGURAMIENTO DEL BIEN ARRENDADO. EL ARRENDATARIO pagará, según se establece en la cláusula tercera, pólizas de seguros sobre LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA. El beneficiario de dichas pólizas deberá ser LA ARRENDADORA o quien ésta indique por escrito y deberán mantenerse vigentes durante todo el plazo del presente contrato. Las pólizas de seguros sobre LOS ACTIVOS ARRENDADOS deberán mantenerse vigentes durante todo el plazo del presente convenio y deben incluir por lo menos lo siguiente:

Cobertura A: Básica.

Cobertura B: Comprensiva.

Cobertura C: Inundación.

Cobertura D: Temblor y terremoto

Las coberturas y los montos asegurados serán aquellos que LA ARRENDADORA le indique a lo largo del plazo del presente contrato y podrán ser revisadas y ajustadas a solicitud de LA ARRENDADORA cuando las condiciones lo ameriten. En caso de accidente, EL ARRENDATARIO cubrirá los deducibles correspondientes, tanto de LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA como de los daños a terceros. En caso de que los bienes arrendados salgan del país, EL ARRENDATARIO deberá tomar una póliza de seguro con extraterritorialidad, manteniendo a los mismos beneficiarios.

LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA están en perfectas condiciones de funcionamiento, apariencia y con sus accesorios completos. La totalidad de los cargos no cubiertos por la póliza de seguro, así como las cuotas no cubiertas, se convertirán en una obligación líquida y exigible a cargo de EL ARRENDATARIO.

EL ARRENDATARIO autoriza en forma expresa a LA ARRENDADORA a cancelar en caso de incumplimiento de su parte, las primas correspondientes del seguro, y a cargar sobre el respectivo monto la tasa de interés moratorio indicada en la cláusula segunda del presente contrato. La imputación de los pagos corresponde a LA ARRENDADORA.

EL ARRENDATARIO deberá avisar a LA ARRENDADORA cualquier siniestro o hecho que afectare a los bienes arrendados, dentro de las 24 horas siguientes al suceso, sí como también a la compañía aseguradora dentro de los plazos y condiciones establecidos en la póliza, mismos que EL ARRENDATARIO se compromete a conocer, caso contrario asumirá toda responsabilidad pecuniaria que pudiere derivarse de tal circunstancia.

Si durante el plazo de este contrato se diera la apertura del mercado de seguros, LA ARRENDADORA elegirá la empresa aseguradora de su preferencia.

SÉTIMA: DE LOS GASTOS DE OPERACIÓN, REPARACIÓN, MANTENIMIENTO Y OTROS. EL ARRENDATARIO tendrá a su cargo todos los gastos de operación, reparación y mantenimiento de LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA, entre los cuales están, pero no limitados a: seguros como los mencionados anteriormente, mano de obra y repuestos que no cubran las garantías del fabricante, necesarios para mantenerlo en perfectas condiciones. Así como derechos, impuestos, timbres, tasas, sobre tasas o contribuciones existentes o que se impongan en el futuro, que sean resultantes o causados por este negocio, o por la tenencia o el uso de los bienes arrendados.

OCTAVA: INDEMNIZACIÓN POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO. En caso de incumplimiento de alguna de las cláusulas del presente contrato, EL ARRENDATARIO deberá indemnizar a LA ARRENDADORA con el monto que resultare mayor entre una de las siguientes alternativas:

- a) El pago de la totalidad de las cuotas de arrendamiento según el plazo de este contrato, o
- b) El equivalente a dieciocho cuotas de arrendamiento según lo establecido en la cláusula segunda del presente contrato.

NOVENA: DE LA MODIFICACIÓN, MEJORA O AMPLIACIÓN. EL ARRENDATARIO podrá modificar, mejorar o ampliar los bienes arrendados, haciendo cambios físicos, estructurales, tecnológicos o instalación de equipos adicionales que se acoplen a activos originales, siempre y cuando solicite la autorización por escrito a LA ARRENDADORA con quince días de anticipación, explicando con claridad los cambios que desea llevar a cabo. LA ARRENDADORA se reserva el derecho de aceptarlo o rechazarlo. En caso de que se hagan cambios a los bienes arrendados sin el consentimiento de LA ARRENDADORA, éstos deberán ser eliminados, llevando los bienes arrendados a su estado original y cubriendo EL ARRENDATARIO la totalidad de los gastos en que se incurra para tal efecto. Todas las modificaciones, mejoras o ampliaciones pasarán a ser propiedad de LA ARRENDADORA y por ello no tendrá que hacer pago alguno.

DÉCIMA: LA ARRENDADORA no asume ninguna responsabilidad por cualquier uso de LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA en un acto ilícito en contravención de las Leyes de la República de Costa Rica, ni por los daños que éste pueda causarle a sus empleados, clientes o terceros.

DECIMA PRIMERA: Para garantizar el cumplimiento de este contrato el ARRENDATARIO deposita en este acto, a título de garantía, en la ARRENDADORA la suma de _____ (U.S. \$ _____). Este depósito se mantendrá durante toda la vigencia del contrato y le será devuelto al ARRENDATARIO únicamente al finalizar el plazo del contrato, siempre y cuando haya cumplido con todas las obligaciones que en el mismo se estipulan, caso contrario, el ARRENDATARIO perderá el depósito dado en garantía.

DÉCIMA SEGUNDA: TERMINACIÓN ANTICIPADA DEL CONTRATO. Se considera causa suficiente para dar por terminado este contrato, un atraso de treinta días naturales en el pago del arrendamiento, según la fecha estipulada para estos efectos, la falta de pago o renovación de las pólizas de seguros, falta de pago de cualquier obligación de EL ARRENDATARIO relacionado con el bien arrendado o la falta de presentación de los comprobantes pertinentes a LA ARRENDADORA, así como el incumplimiento de cualquiera de las cláusulas de este contrato o de las disposiciones legales que le fueren aplicables, otorgando derecho a LA ARRENDADORA, para darlo por terminado sin responsabilidad de su parte y sin perjuicio de cualquier reclamación adicional, dando derecho suficiente a LA ARRENDADORA para:

- Exigir la devolución inmediata del bien arrendado,
- Exigir las indemnizaciones mencionadas anteriormente.
- A tener por resuelto el presente contrato de pleno derecho sin necesidad de intervención judicial.

DÉCIMA TERCERA: DERECHO DE INSPECCIÓN. LA ARRENDADORA se reserva el derecho de inspección física de LOS ACTIVOS DESCRITOS EN EL ANEXO QUE SE ADJUNTA cuando lo considere conveniente, dando aviso al ARRENDATARIO con 72 horas de anticipación con el fin de no interferir en las actividades normales de EL ARRENDATARIO.

DÉCIMA CUARTA: DE LAS NOTIFICACIONES. Toda notificación que deban llevar a cabo las partes entre sí, se tendrá por realizadas y recibidas si se efectúa por escrito, mediante entrega personal en las siguientes direcciones: a La ARRENDADORA, en las oficinas centrales, sita en San José, La Uruca, al ARRENDATARIO, en sus oficinas ubicadas San José; San Pedro de Montes de Oca.

DÉCIMA QUINTA: DE EVENTUAL NULIDAD PARCIAL. La eventual determinación de nulidad o invalidez de cualquier cláusula del presente contrato de arrendamiento, no será motivo para estimar nulas o inválidas las demás cláusulas, por lo tanto, este contrato en lo restante tendrá plena validez y eficacia.

DÉCIMA SEXTA: CLÁUSULA COMPROMISORIA. Las partes declaran en este acto que el presente contrato representa la libre voluntad de ambas; que las cláusulas y el contenido contractual les representa un beneficio económico.

DÉCIMA SETIMA: DE LA PROTOCOLIZACIÓN DEL CONTRATO. Ambas partes quedan autorizadas, sin necesidad del consentimiento de la otra, para acudir ante el Notario Público de su elección a protocolizar el presente contrato o a que se le ponga razón de fecha cierta.

DÉCIMA OCTAVA: PROCEDIMIENTO DE RESOLUCION ALTERNATIVA DE CONFLICTOS: En caso de diferencias, conflictos o disputas relacionadas con la ejecución, incumplimiento, interpretación o cualquier otro aspecto derivado del presente contrato, las partes, de conformidad con los Artículos cuarenta y uno y cuarenta y tres de la Constitución Política, renuncian en este acto expresamente a la jurisdicción ordinaria y acuerdan resolver el conflicto conforme el siguiente procedimiento:

A) COMPROMISO DE MEDIACION: Las partes acuerdan acudir en primera instancia al proceso de mediación establecido en la reglamentación del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica, designándose como mediador unipersonal a quien por turno corresponde, de la lista que lleva la dirección de dicho Centro.

B) COMPROMISO ARBITRAL: En caso de que el asunto no sea resuelto en un máximo de dos audiencias de mediación de no más de dos horas cada una de ellas, o en caso de que no se verifiquen las sesiones por ausencia de alguna de las partes, el asunto o controversia será resuelto mediante laudo definitivo e inapelable de conformidad con los Reglamentos de Conciliación y Arbitraje del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica, a cuyas normas las partes se someten en forma incondicional. El arbitraje será de derecho y será tramitado por un tribunal integrado por tres miembros designados por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica. El laudo arbitral se dictará por escrito, será definitivo, vinculante para las partes e inapelable, salvo el recurso de revisión o de nulidad. Una vez que el laudo se haya dictado y adquirido firmeza, producirá los efectos de cosa juzgada material y las partes deberán cumplirlo sin demora. Los procesos y su contenido serán absolutamente confidenciales.

Queda entendido que tanto la mediación como el arbitraje podrán ser solicitados por cualquiera de las partes del presente contrato. En caso de que en el momento en que deba resolverse el conflicto, el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica no esté prestando los

servicios anteriormente referidos, el conflicto se resolverá mediante un proceso arbitral que se tramitará de conformidad con las leyes de resolución alternativa de conflictos que se encuentren vigentes en la República de Costa Rica en el momento respectivo. En el proceso de resolución alternativa de conflictos correspondiente se determinará a cuál o cuáles partes les corresponde pagar los gastos y honorarios de dicho proceso y en qué proporción.

DÉCIMA NOVENA: ACTUALIZACION DE INFORMACIÓN FINANCIERA:

EL ARRENDATARIO se compromete en forma irrevocable a presentar estados financieros trimestrales y al final de cada periodo fiscal, como máximo un mes después de la respectiva fecha de cierre. Los Estados Financieros deberán estar debidamente firmados por el contador y el representante legal y con el detalle de la principales cuentas del Estado Financiero. En caso de que se auditen los Estados se deberá remitir el dictamen de los Auditores Externos con los anexos respectivos.

Estando ambas partes de acuerdo firmamos en la ciudad de San José, a las quince horas del día 1º de mayo del dos mil tres.

P/ EL ARRENDANTE
MANRIQUE PARRA SÁNCHEZ

Cédula 1-588-654

P/ LA ARRENDATARIA
**MARIO ALBERTO RODRÍGUEZ
LEÓN**

Cédula: 1-073-247

ANEXO CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

<u>CANTIDAD</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u> <u>ACTIVO</u>	<u>Motor</u>	<u>Serie</u>
5	Máquinas de coser con overlock MASTER marca "Arana"	103667	SP-0003

ANEXO N° 4

LEASING DALMAR INTERNATIONAL, S.A. CONTRATO DE OPCION DE COMPRA

TELAS DE AMÉRICA S.A., cédula Jurídica tres –ciento uno –ciento ochenta y un mil doscientos setenta y tres, representada en este acto por su PRESIDENTE, señor **MARIO ALBERTO RODRÍGUEZ LEÓN**, mayor, soltero, vecino de San José, portador de la cédula número uno-cero setenta y tres-doscientos cuarenta y siete, con facultades de Apoderado Generalísimo sin limite de suma, en adelante y para efectos de este contrato conocido como "EL CLIENTE", celebra un contrato de opción de compra con **LEASING DALMAR INTERNATIONAL S.A.**, empresa con oficinas en San José, inscrita en el Registro Público bajo el tomo 1499, folio 197, asiento 155, con cédula de personería jurídica número tres-ciento uno-tres cero dos seis seis cero, representada para este acto por el señor **MANRIQUE PARRA SÁNCHEZ**, mayor, casado, Licenciado en Contaduría Pública, vecino de San Miguel de Santo Domingo de Heredia, portador de la cédula número uno-cuatrocientos cincuenta y cuatro-ochocientos sesenta y ocho, conocido como "EL VENDEDOR", con poder suficiente para otorgar Opción de Compra a EL CLIENTE bajo las siguientes condiciones:

PRIMERO: Este CONTRATO DE OPCION DE COMPRA es parte integral del contrato de arrendamiento No. 693, firmado entre ambas partes el 1° de mayo del 2003, y le confiere derecho a EL CLIENTE a adquirir EL ACTIVO descrito en el anexo de este documento, el cual forma parte integral de este documento.

SEGUNDO: EL CLIENTE tendrá el derecho de comprar los activos arrendados que se indican el anexo adjunto, así mismo, EL VENDEDOR se obliga a vender dichos activos el día que vence el CONTRATO DE ARRENDAMIENTO No. 693. El ejercicio de la opción por parte de EL CLIENTE y la consecuente obligación de EL VENDEDOR de entregar el bien por el precio estipulado más adelante, está sujeto a que EL CLIENTE se encuentre al día en todos los pagos que por concepto de arrendamiento, u otros que le obligasen las cláusulas del CONTRATO DE ARRENDAMIENTO No.693. De igual forma, en caso de que EL VENDEDOR dé por terminado el contrato de arrendamiento por cualesquiera de los motivos estipulados en la cláusula Décima segunda del CONTRATO DE ARRENDAMIENTO No. 693, o por el no cumplimiento de alguna de sus cláusulas, EL CLIENTE perderá el derecho conferido por esta opción de compra, sin responsabilidad de EL VENDEDOR y sin perjuicio de cualquier reclamación adicional.

TERCERO: EL CLIENTE tendrá el derecho de comprar y EL VENDEDOR se obliga a vender los activos arrendados que se indican el anexo adjunto, en un monto equivalente a la sumatoria de:

- a) el valor presente de las cuotas de arrendamiento restantes, excluyendo el componente de seguros, al momento de ejercer la opción de compra. La cuota de arrendamiento utilizada será la vigente en el momento de ejercer la opción, según cláusula **Tercera del CONTRATO DE ARRENDAMIENTO** No. 693. Por "cuotas de arrendamiento restantes" se entenderán aquellas que aún no han sido pagadas y corresponden a los meses entre la fecha de ejercicio de esta opción y la fecha de vencimiento del CONTRATO DE ARRENDAMIENTO No 693.
- b) el valor residual estipulado para este caso en un valor de _____(U.S.\$_____),.

La tasa de descuento para determinar el valor presente de los puntos a) y b) anteriores será la tasa **PRIME** vigente al momento de ejercer la opción más 1.00% (uno por ciento).

CUARTO: El tenedor de la opción no podrá vender, ceder o traspasar la opción sin previo consentimiento por escrito del otorgante de la opción.

QUINTO: Quien ejerce la opción acepta los activos descritos en el anexo de este contrato en las condiciones en las que se encuentre en ese momento.

SEXTO: Gastos de inscripción, impuestos, honorarios o cualquier otro relacionado con el traspaso de los activos descritos en el anexo de este contrato, correrán por cuenta del EL CLIENTE.

Estando ambas partes de acuerdo firmamos en la ciudad de San José, a las trece horas del 1º de mayo del 2003.

P/ EL VENDEDOR

MANRIQUE PARRA SÁNCHEZ

Cédula 1-454-878

P/ EL COMPRADOR

**MARIO ALBERTO RODRÍGUEZ
LEÓN**

Cédula: 1-073-247

ANEXO CONTRATO DE OPCIÓN DE COMPRA

<u>CANTIDAD</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u> <u>ACTIVO</u>	<u>Motor</u>	<u>Serie</u>
5	Máquinas de coser con overlock MASTER marca "Arana"	103667	SP-0003

ANEXO N° 5

JURISPRUDENCIA

IMPUESTO DE VENTAS – LEASING FINANCIERO – DIFERENCIACIÓN CON LEASING OPERATIVO

Sala Primera. Tribunal Fiscal Administrativo. N° 259-2002 -P. San José, a las nueve horas treinta minutos del diez de julio del año dos mil dos.

El recurso de apelación que este tribunal conoce es a efecto de confirmar la no aplicabilidad del Impuesto de Ventas en los pagos del contrato de arrendamiento con opción de compra que una arrendadora suscribió con el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

Según el criterio de la arrendadora, al tratarse de un arrendamiento operativo, la facturación que realiza el Consorcio no tiene que incluir la aplicación de dicho impuesto sobre el monto mensual del arrendamiento, ya que no se activa el hecho generador correspondiente.

Sin embargo, según Tributación, el contrato contiene una opción de compra a precio especial. Además, la cláusula vigésimo séptima señala que “Los términos y condiciones contenidas en este contrato no podrán ser alteradas excepto que las partes así lo acepten por escrito”. De ella se desprende que

este contrato no es cancelable, toda vez que no puede ser rescindido unilateralmente por el arrendatario, en este caso el ICE. En consecuencia, se concluye que se está en presencia de un contrato de arrendamiento financiero y no operativo.

Se declara sin lugar el recurso de apelación interpuesto contra el oficio N° 1048 del 5 de octubre del 2000 de la Dirección General de Tributación.

Sala Primera. Tribunal Fiscal Administrativo. N° 25-2000-P. San José, a las nueve horas del ocho de febrero del año dos mil. -

El gestionante manifiesta su inconformidad por pagos de arrendamientos financieros a una empresa.

En el presente caso se trata de un arrendamiento con opción de compra venta, en el cual se transfiere la posesión de los bienes a [...]. El libro "Contabilidad Intermedia", al referirse al Arrendamiento de capital, indica que "...Según la FASB Statement No. 13, el arrendatario debe registrar un arrendamiento de capital como un activo y una obligación por una cantidad igual al valor actual de los pagos por arrendamiento mínimos requeridos durante el plazo del contrato, excluyendo aquella parte de los pagos que representen costos ejecutorios tales como seguros, mantenimiento e impuestos que deban ser pagados por el arrendador. Además, en esos casos es correcto que el arrendatario deprecie el

activo capitalizado en forma consistente con la política normal de depreciación de sus activos propios".⁸³

Con base en lo expuesto, no se pueden aceptar las manifestaciones de la intervenida en el sentido de que si el leasing fue firmado en el año 1993, no se le puede aplicar a este concepto una ley que fue aprobada posteriormente, por cuanto, en primer lugar, a falta de una ley expresa en el momento de firmar el contrato, la intervenida debió recurrir a la doctrina contable, la cual, como se ha expuesto, establece que el arrendamiento financiero se debe reflejar en el balance del arrendatario como un activo, el cual origina una depreciación, siendo que, el criterio expuesto por la Dirección General de Tributación, a raíz de las normas creadas o modificadas por las leyes de Justicia Tributaria y Ajuste Tributario, no van en contraposición con lo dispuesto en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, siendo que, y como se expuso en la resolución determinativa, la Administración Tributaria siempre ha mantenido el criterio (sea antes de la ley de Justicia Tributaria) que en el caso de los arrendamientos que en esencia equivalen a la adquisición de activos a plazos, los contribuyentes sólo pueden deducir la depreciación correspondiente,⁸⁴ motivo por el cual, no se está dando una retroactividad de la ley en perjuicio de la contribuyente, siendo lo establecido en la Ley de Ajuste Tributario No. 7543 el impuesto a los activos.

⁸³ Kieso, Donald E., Weygandt Jerry J., *Contabilidad Intermedia*. Primera Edición. Editorial Limusa. México. Pág. 595.

⁸⁴ Oficio N° 356 del 3 de marzo de 1995 de la Dirección General de Tributación.

La Dirección General de Tributación confirmó en todos sus extremos la resolución recurrida y declaró sin lugar el recurso de revocatoria interpuesto por la recurrente.

Por parte del Tribunal Fiscal Administrativo se confirmó la resolución recurrida y se declaró agotada la vía administrativa.

Sala Primera. Tribunal Fiscal Administrativo. N° 51-97. San José, a las once horas del tres de marzo de mil novecientos noventa y siete.-

El recurrente está en contra de un aumento en el pago del impuesto sobre la renta con respecto a lo declarado, establecido por la Dirección General de Tributación.

Los argumentos expuestos por el reclamante son contradictorios, ya que en el acta de entrevista admite que el equipo utilizado en su consultorio es alquilado. Sin embargo, al entablar el reclamo indica que es de su propiedad.

El recurrente no logró demostrar ser el propietario de dicho equipo, y consecuentemente no tiene el derecho a deducir gastos, depreciación, intereses o reparaciones por este concepto, en virtud de que el artículo 8 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, establece como gasto deducible, las depreciaciones para

compensar el desgaste, deterioro u obsolescencia económica, funcional o tecnológica de los bienes productores de rentas gravadas que sean propiedad del contribuyente.

Respecto al alegato del recurrente, de que es un error al practicar la tasación fundamentarse en una forma de contratación no admitida tributariamente en Costa Rica, como lo es el arrendamiento con opción de compra, esta Dirección

General le manifiesta que la tasación realizada es correcta, toda vez que el impuesto establecido en este caso, se originó en los ingresos o beneficios percibidos durante el período fiscal en estudio, conforme lo establece el artículo 1 y 5 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, y los gastos que pretendía el gestionante se le reconocieran, no se admitieron en virtud de que no logró comprobar ser el propietario del equipo utilizado.

Inconforme con lo resuelto, el reclamante interpuso recurso de apelación para ante el Tribunal Fiscal Administrativo.

El recurso de apelación interpuesto es para que en sentencia se deje sin efecto lo resuelto por la Dirección General de la Tributación en cuanto no se aceptan las deducciones hechas en la declaración del impuesto sobre la renta, por concepto de DEPRECIACION, INTERESES Y REPARACIONES de los equipos médicos cuestionados en las diligencias administrativas.

Aduce la empresa en sus escritos ante el Tribunal, que la figura del leasing no era ni lo es hasta ese momento, admitida legalmente en Costa Rica por lo cual se cometió un error al fundamentarse la tasación que se impugna, por lo que dicha modificación tiene un origen y fundamento legal.

El recurrente reitera enfáticamente, que las compañías japonesas y norteamericanas, "...me entregaron el equipo médico, pagándoles el suscrito intereses y gastos de mantenimiento y por su parte, dichas compañías me han autorizado -reconociendo que soy propietario del equipo- para desecharlo, si es del caso, por obsolescencia o para ser sustituido por otro equipo técnicamente más adelantado..."

El Tribunal Fiscal Administrativo confirmó la resolución recurrida y se declaró agotada la vía administrativa.

Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia. N° 163-F-92.CIV. San José, a las catorce horas treinta minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y dos.-

Juicio ordinario establecido en el Juzgado Segundo Civil de San José, por LANDMARK S.A. contra ALMACÉN KEITH Y RAMÍREZ S.A.

Landmark S.A. tomó en arrendamiento del Almacén Keith y Ramírez un equipo de cómputo para ponerlo a disposición del Hotel Holiday Inn. La vigencia del

contrato se fijó en dieciocho meses y el precio del arriendo mensual en ciento cinco mil trescientos setenta y cuatro colones con treinta y cinco céntimos pagadero por mes adelantado.

En el mismo acto, la propietaria de los bienes le concedió a la arrendataria una opción de compra del equipo arrendado, indicándose que la misma debería ser ejercida, dando aviso por escrito con un mes de anticipación en cualquier momento antes de la fecha de compra, o bien con anterioridad al vencimiento del plazo estipulado en el contrato.

La actora pretendía ejercer la opción de compra fuera del plazo convenido, alegando que al haberse prorrogado el contrato de arrendamiento la opción había corrido la misma suerte, situación a la cual se opuso la demandada quien a su vez presentó una contra demanda que fue acogida en todos sus extremos.

Los Magistrados de la Sala Primera señalaron que existe algún parecido entre la estipulación contractual objeto del proceso y lo que hoy se conoce como "arrendamiento o leasing financiero". Incluso, varios de los argumentos esgrimidos por la accionante parecieran en principio apuntar hacia esa tesis.

Mas lo concertado, en realidad no se ajusta al perfil de esta modalidad contractual.

El convenio bajo examen tiene con respecto a ese novedoso contrato sensibles diferencias, de las que, la más relevante, toca con el momento de hacer exigible la opción. En el leasing, es al final del plazo. Aquí, es en todo momento a partir del inicio de la relación y más bien al vencer el plazo se veda tal posibilidad.

En el leasing, la negociación se realiza con base en un cálculo financiero que determina el costo del equipo en un momento dado. Es en ese momento, no antes ni después, que la negociación resulta beneficiosa y equitativa para los contratantes. En la contratación que se examina, el momento de hacer posible la opción depende solo del arrendatario, lo que hace incierto para el arrendante cuándo y por qué monto obtendrá el beneficio. Ello es suficiente para descartar la identidad. Pero aun cuando se admitiera, por vía de hipótesis, que las partes concertaron un "leasing financiero", la posibilidad de que se entendiera prorrogado el contrato por tácita voluntad es muy cuestionable. No cabría inferir tal propósito de la simple circunstancia de que el arrendatario mantuvo en su posesión los bienes y continuó pagando el precio.

El leasing es más que un arrendamiento aunado a una opción de compra. Supone un convenio de orden financiero en donde el plazo es un dato que no puede obviarse. De aquí que salvo el caso que las partes hubieren hecho alguna manifestación que permitiera conocer el nuevo modelo financiero concertado, la tenencia de los bienes y el pago del canon, lo más que permitiría es presumir su intención de continuar el vínculo como un simple arrendamiento.

Obsérvese, que de no ser así, el arrendamiento se convertiría en una venta a plazos, e incluso se trastornaría la relación en tal forma que con el tiempo se invertirían los roles de las partes de modo que el acreedor llegaría a convertirse en deudor y viceversa.

Si como se argumenta, no cabe aceptar la prórroga del contrato, ni siquiera admitiendo que lo concertado fue un "leasing financiero", con mayor razón si se parte de que en realidad se trató de dos contratos autónomos, conexos sí, pero independientes. El arrendamiento y la opción vencieron en el plazo convenido por las partes. El hecho de que, después del término de esa relación, continuara el arrendatario en la posesión de los bienes, pagando el precio estipulado, importa la tácita reconducción del nexo arrendatario, lo que no significa la vigencia del anterior vínculo sino el nacimiento de uno sustentado en la voluntad implícita de las partes. Por lo demás el instituto de la tácita reconducción, es propio del arrendamiento de cosas y por principio no rige para otro tipo de contratos. La opción, de consiguiente, no podría ampararse en él.

Particularmente, nada se acordó sobre el nuevo plazo a que la opción quedaría sometida, falencia que no podría ser obviada vía tácita reconducción, pues ésta tiene como efecto convertir el plazo original en indeterminado, de donde al aplicar este instituto a la opción se produciría el absurdo de admitir la vigencia de una opción sin plazo.

Se deniega el recurso, con costas a cargo de su promotor.

Tribunal Segundo Civil, Sección Primera. N° 288. San José, a las nueve horas veinte minutos del veinte de julio del año dos mil uno.-

Proceso ordinario establecido en el Juzgado Quinto Civil de San José, por JOSÉ RAMÓN AMADOR PASTRANA contra ARRENDADORA COMERCIAL AT SOCIEDAD ANÓNIMA.

La demanda presentada es para que en sentencia se declare que el contrato suscrito entre ambas partes adolece de vicios que llevan a una declaratoria de nulidad según los artículos 1015 y 1023 del Código Civil, por cuanto, según el actor, la demandada le hizo creer que compraba un vehículo, por el cual él daría una prima y ella financiaría el resto del precio, y aprovechándose de su ignorancia en aspectos legales y mercantiles, adquirió el vehículo con su dinero como prima de su valor y lo inscribió a su nombre.

El juez de primera instancia, al valorar las pruebas evacuadas, determina que el contrato que ligó a las partes es uno atípico, propiamente el que la doctrina denomina de "leasing financiero" y que las partes denominaron contrato de arrendamiento. En virtud de él, el actor adquirió de la empresa demandada "Arrendadora Comercial A.T. S.A.", el vehículo Nissan Sentra, modelo noventa y ocho, motor número GA-16757967T. Entre las cláusulas pactadas se tienen que el plazo del arriendo era de treinta y cinco meses, a partir del cinco de diciembre de mil novecientos noventa y siete, fijándose un precio de arrendamiento o alquiler único e invariable por todo el plazo, de trece mil cuatrocientos ochenta dólares

con sesenta centavos. La cuota mensual sería de trescientos ochenta y cinco dólares con dieciséis centavos, de las cuales el actor pagó la del mes de diciembre. Se convino interés moratorio del veintiuno por ciento, y que en caso de mora por parte del deudor, la empresa quedaba facultada para proceder en dos posibles formas: La resolución del contrato, con la devolución del vehículo arrendado y el pago de los daños y perjuicios ocasionados, los cuales corresponderán a un interés del veintiuno por ciento anual sobre los alquileres vencidos no pagados, sin perjuicio de la exigibilidad de la resolución del contrato, y el pago de los demás importes que deban efectuarse conforme al contrato. La otra opción pactada fue la ejecución del contrato mediante el pago total e inmediato de los alquileres mensuales vencidos y los que faltaren para completar los treinta y cinco meses del plazo convenido, estipulándose que la suma que llegare a adeudar el actor por ese concepto podría ser cobrada por la accionada en la vía ejecutiva sin necesidad de requerimiento previo de trámite de juicio ejecutivo.

En caso de que la obligación se cumpliera por el adquirente, después de pagar las treinta y cinco mensualidades dichas, con pagar adicionalmente trescientos ochenta y cinco dólares con dieciséis centavos, la empresa se comprometía a venderle el vehículo arrendado. Previamente, el actor había entregado a la demandada la suma de un millón quinientos mil colones, equivalente a seis mil ciento sesenta y siete dólares con cincuenta y un centavos. El adquirente, aquí actor, entró en mora, cuando luego de pagar cuatro de las cuotas pactadas, y la cuota del seguro pactado por un semestre. Ante ello devolvió el vehículo a la

compañía accionada, el siete de octubre de mil novecientos noventa y ocho.

El juez a quo, en su sentencia, luego de analizar que aparte de la recuperación del automotor, la empresa cobró en la vía ejecutiva la letra de cambio dada en garantía de cumplimiento de este contrato de leasing financiero, señala que tal proceder es abusivo, y en razón de ello, acoge parcialmente la demanda, disponiendo que en vista de que la parte accionada ejerció las dos opciones que tenía debido al incumplimiento de la parte actora, esto es, la recuperación del automotor con la consiguiente resolución del contrato, y la ejecución de la garantía colateral, deberá devolver a ésta la suma de un millón quinientos mil colones que se cancelara como prima del vehículo, así como los intereses legales sobre ese monto, que se liquidarían en fase de ejecución del fallo, y la obliga, además, a devolver la suma recibida por concepto de las cuatro cuotas pagadas, esto es, la cantidad de mil quinientos cuarenta dólares con sesenta y cuatro céntimos, más los intereses legales a liquidar, así como al pago de las costas personales y procesales.

El representante de la empresa accionada, en su impugnación, como motivo de agravio, afirmó que es claro que el contrato suscrito entre las partes es uno de arrendamiento financiero de un vehículo con las características deseadas por el cliente, y objetó el fallo sólo en cuanto dispone que al valor del vehículo se le reste el monto de la prima, pues afirma que "al valor del vehículo se le restó el monto de la prima y posteriormente se hizo el cálculo de las cuotas tomando en cuenta su vida útil", por lo que en su criterio previo a la devolución dispuesta

por el despacho debe calcularse el monto realmente adeudado por el actor, y pidió que se nombrara un perito para que determinara esa diferencia. Esta posición no es atendible. Si el actor canceló por concepto de prima la suma de seis mil ciento sesenta y siete dólares cincuenta y un centavos, equivalente a un millón y medio de colones, y si como lo afirma el propio apelante, ese dinero fue el que sirvió de prima para que la arrendadora adquiriera en calidad de propietaria el vehículo, que luego transó con quien le facilitó ese dinero, no existiría causa lícita para despojarlo tanto del vehículo por incumplimiento en su pago, como del dinero que pagó, pues es claro que una vez que el automotor fue devuelto, cuando tenía escasos diez meses de uso, lo propio es que, en virtud del negocio a que se dedica, que es el arrendamiento de vehículo con pacto de venta, lo diera de nuevo en leasing financiero, por lo que obligar a rebajar esa prima, que no fue provista por ella, sino por el adquirente, constituiría un lucro injusto.

Obsérvese que aparte de la recuperación material del vehículo, en virtud de lo pactado entre las partes, y según la modalidad de este contrato atípico, la empresa demandada procedió a cobrar el saldo de la letra de cambio que el actor suscribió como garantía del contrato de adquisición del vehículo, por un monto de capital de nueve mil ochocientos trece dólares con sesenta y nueve céntimos, y sus respectivos intereses de mora, pactados, al igual que en el contrato de arrendamiento financiero, al veintiuno por ciento anual, pretensión que se acogió en sede judicial, con lo que se tiene que se aseguró la recuperación de las cargas financieras, entendidas como los gastos de

administración del leasing, de acuerdo con lo convenido.

En razón de lo expuesto, el Tribunal procedió a confirmar la sentencia de primera instancia, en lo apelado.

Tribunal Primero Civil. N° 646-E. San José, a las ocho horas cinco minutos del treinta de mayo del año dos mil uno.-

Proceso sumario establecido por LUIS DIEGO DELGADO contra ARRENDADORA COMERCIAL A.T. SOCIEDAD ANÓNIMA.

La actora denomina este proceso sumario como “nulidad de contrato de arrendamiento y reivindicación de venta”. La misma suscribió un contrato de arrendamiento financiero, el cual pretende, en fraude de ley, ocultar bajo la figura del arriendo, la venta a favor de la demandante de un vehículo.

Como petitoria, se pide la nulidad del contrato y que se reivindique la venta a fin de que se declare a la actora propietaria del vehículo objeto del arrendamiento y a la vez se establezca el saldo adeudado.

La demandante alega que se han violado los derechos de los consumidores consagrados en la Constitución Política y en la ley especial que regula la materia.

El artículo 43 de la Ley de la Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor prevé únicamente dos supuestos para ser tramitados en un proceso sumario: demandas de los consumidores para hacer valer sus derechos, y para reclamar la anulación de contratos de adhesión.

El juez a-quo desestima la demanda porque considera que el contrato de leasing no contiene vicios que ameriten decretar la nulidad pedida por tratarse de un pacto comercial entre mayores de edad y admitido por la doctrina moderna; y que no se trata de un contrato de adhesión.

Un contrato adhesivo, por definición, es aquel donde una de las partes es el responsable de la redacción total del contenido, sin la participación de la contraparte, la cual lo suscribe sin poder discutir su contenido. En estos casos la autonomía de la voluntad se limita a la firma o no del contrato.

Dichas características no se observan en el contrato de leasing, ya que ambas partes discuten las cláusulas del arrendamiento. Así, convienen libremente lo relativo al objeto del arrendamiento (vehículo, maquinaria, etc.), la forma de pago, plazo del arriendo, garantías, precio, y demás estipulaciones propias del contrato, que por ser bilateral, exigen la anuencia de ambas partes.

Bajo esa posición, no se puede comparar el contrato de leasing con un contrato adhesivo, y en consecuencia la vía sumaria es improcedente para solicitar su nulidad. Se trata pues de una pretensión que no tiene trámite especial y por

consiguiente se debe acudir al proceso declarativo que corresponda según la cuantía (artículos 287 y 421 del Código Procesal Civil).

Se confirma el fallo desestimatorio. La demanda bien se pudo rechazar de plano, y de todos modos lo reclamado debe de ser discutido en un proceso declarativo.