

# Manual

sobre Control de la  
Planeación  
Tributaria  
Internacional

**3**

Planeación Tributaria Internacional  
Nociva: Principales Conductas y  
Mecanismos para Identificarlas



## 3.13. Operaciones de leasing



# Manual

sobre Control de la  
Planeación  
Tributaria  
Internacional

## **3** Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para Identificarlas

### **3.13. Operaciones de leasing**

Agencia de Ingresos de Canadá

Agosto, 2024

## **Manual sobre Control de la Planeación Tributaria Internacional**

© 2022 Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

### **ISBN:**

978-9962-722-21-2

### **Diagramación:**

Coordinación de Comunicación y Publicaciones del CIAT

### **Propiedad Intelectual**

Las opiniones expresadas son exclusivamente del autor o autores y no reflejan necesariamente el punto de vista del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-CIAT, su Consejo Directivo o las administraciones tributarias de sus países miembros.

El Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), autoriza la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, conocido o por conocer, siempre que se cite adecuadamente la fuente y los titulares del Copyright. [www.ciat.org](http://www.ciat.org)

## Sobre los Autores



**Kerry Harnish**

Asesor Nacional sobre Elusión Fiscal,  
División de Elusión Fiscal,  
Agencia de Ingresos de Canadá

Kerry se graduó en la Universidad de St. Mary's y en la Facultad de Derecho de Dalhousie, en Nueva Escocia. Comenzó a trabajar para la Agencia de Ingresos de Canadá en Halifax (1986), al tiempo que era profesor a tiempo parcial de derecho mercantil en St. Mary's. En 1990, se incorporó a la División de Legislación Fiscal del Departamento de Hacienda, donde trabajó hasta septiembre de 2019. En el Departamento de Hacienda, Kerry fue el principal funcionario de política fiscal (y redactor) con respecto a una serie de iniciativas, incluidas las relacionadas con las operaciones de leasing.



**Jennifer Paul**

Economista Senior - Especialista en el  
Sector Industrial, División de Impuestos  
Internacionales  
Agencia de Ingresos de Canadá

Jennifer Paul es economista senior y especialista en el sector industrial de la División de Impuestos Internacionales de la Agencia de Ingresos de Canadá (CRA). Jennifer tiene más de 12 años de experiencia en precios de transferencia tanto en la CRA como en una empresa de contabilidad de las Cuatro Grandes, donde pasó 7,5 años. Es licenciada en Artes (Economía y Ciencias Políticas) de la Universidad McGill, tiene un máster en Políticas Públicas y Administración de la Universidad de Carleton y un máster en Economía de la Universidad de Ottawa.



**Judith Nowlan**

Oficial Superior de Programas, Sección de Políticas de Auditorías de Grandes Empresas en la Dirección de GST/HST, Subdivisión de Programas de Cumplimiento

Judith se incorporó a la Agencia de Ingresos de Canadá (CRA) en 2011. Su trabajo dentro de la administración fiscal de Canadá se ha centrado principalmente en la revisión y aplicación del Impuesto sobre Bienes y Servicios, Parte IX de la Ley de Impuestos Especiales para una amplia gama de empresas. Hasta ahora, Judith ha dedicado gran parte de su carrera a la transferencia de conocimientos, ya sea mediante la prestación de asesoramiento y orientación técnica, la formación, las tutorías o la elaboración y actualización de publicaciones y políticas de la CRA sobre el sistema del impuesto sobre el valor agregado de Canadá.

Judith se licenció en Administración de Empresas con honores en Contabilidad en la Universidad de Moncton en 2001. Después de trabajar como contable en el sector privado durante unos años, prosiguió sus estudios y obtuvo su designación profesional como Contador Público Autorizado (CPA) bajo el organismo heredado Contador de Gestión Certificada en 2010.



**Cassandra Visser**

Oficial de Aplicaciones Técnicas Subdivisión de Programas de Cumplimiento

Cassandra es licenciada en Economía, doctora en Derecho y tiene un máster en Derecho. En la actualidad trabaja como responsable de aplicaciones técnicas en la Agencia de Ingresos de Canadá, asesorando y analizando la legislación y la política en el ámbito del impuesto sobre las ventas. Anteriormente, trabajó como responsable de legislación fiscal en el Ministerio de Hacienda (redactando enmiendas a la Ley del Impuesto sobre la Renta) y como estudiante de Derecho en el Tribunal de Comercio Internacional de Canadá.

## Glosario

<b>BEPS</b>	Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios
<b>CIAT</b>	Centro Interamericano de Administraciones Tributarias
<b>G20</b>	Grupo de los 20
<b>ITC</b>	Créditos Fiscales sobre los Insumos
<b>LIBOR</b>	Tasa de Oferta Interbancaria de Londres
<b>MLI</b>	Convenio Multilateral IML para Implementar Medidas Relacionadas con Tratados Fiscales para Prevenir la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios
<b>OECD</b>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
<b>PE</b>	Establecimiento Permanente
<b>TPP</b>	Propiedad Personal Tangible
<b>VAT</b>	Impuesto sobre el Valor Agredado





## Contenido

3 Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para Identificarlas	11
3.13. Operaciones de leasing	11
3.13.1. Definición de los acuerdos de leasing	11
3.13.2. Consideraciones comerciales sobre la conveniencia de comprar o arrendar un bien de capital	12
3.13.3. Clasificación del leasing financiero (de capital) a efectos fiscales	13
3.13.4. Cuestiones relativas al impuesto sobre la renta nacional (arrendadores y arrendatarios)	13
3.13.5. Cuestiones relativas al impuesto sobre la renta por leasing transfronterizo	19
3.13.6. Diseño y estructura de los acuerdos de leasing	19
3.13.7 Consideraciones sobre el Impuesto Sobre el Valor Agregado (IVA) en el leasing	25
3.13.8 Cuestiones relativas al IVA nacional que pueden surgir	27
3.13.9 Cuestiones relativas al IVA transfronterizo que pueden surgir	30
3.13.10 Reflexiones finales sobre el leasing	31
Apéndice	33



# 3 Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para Identificarlas

## 3.13. Operaciones de leasing

### Introducción

El objetivo de este capítulo es ofrecer una visión general del leasing, los tipos de acuerdos de leasing y las cuestiones fiscales que pueden surgir. Se examinan los acuerdos de leasing en los siguientes contextos: definición de los acuerdos de leasing, consideraciones comerciales, clasificación de los leasings a efectos fiscales, diversas cuestiones fiscales relacionadas con los leasings, consideraciones finales y experiencias internacionales.

#### 3.13.1. Definición de los acuerdos de leasing

Bajo un contrato de leasing, la persona que es propietaria de una propiedad normalmente otorga (como arrendador) a otra persona el derecho de poseer y usar (alquilar) la totalidad o una parte de la propiedad (como arrendatario) por un período o término específico. El arrendatario puede tener la opción de renovar el contrato de leasing por un plazo adicional y, en ocasiones, de comprar la propiedad al arrendador al final del plazo. Los derechos concedidos y adquiridos son el derecho de leasing del arrendatario sobre el inmueble.<sup>1</sup>

El contrato de leasing contendrá otras cláusulas, como el importe del alquiler que debe pagar periódicamente el arrendatario, la fecha de vencimiento del alquiler, y puede abordar qué gastos relacionados con la propiedad arrendada son responsabilidad del arrendador y del arrendatario (por ejemplo, gastos de agua, combustible para calefacción, impuestos sobre la propiedad, reparaciones, agua y alcantarillado). El contrato de leasing también puede especificar a quién pertenecen las mejoras que el arrendatario realiza en la propiedad y si éste puede retirarlas al finalizar el contrato.

**Los tipos de bienes que se pueden arrendar son los bienes inmuebles y los bienes muebles.<sup>2</sup> Propiedad inmueble** significa terreno, un edificio o espacio en un edificio, una estructura y propiedad similar. **Propiedad mueble** significa equipo agrícola, de manufactura o minería, equipo de cómputo, equipo de oficina, aviones y vehículos, incluidos camiones, automóviles y locomotoras de tren y vagones de carga y propiedad similar.

Hay dos tipos principales de leasing: (1) **leasing operativo**, y (2) **leasing de capital (financiero)**. El arrendador tiene la titularidad legal de la propiedad en ambos tipos de leasing. Sin embargo, el factor distintivo de los leasings de capital es que se trata de un acuerdo de financiación en el que, mientras el arrendador (a menudo una institución financiera) conserva la titularidad legal de la propiedad, el alquiler que recibe durante el plazo refleja económicamente dos componentes

diferentes: (a) la parte que reembolsa al arrendador el coste que pagó para adquirir la propiedad; y (b) una parte que es una comisión de financiación que, aunque se recibe como alquiler, es el equivalente económico a un rendimiento del tipo de interés.

En un leasing de capital (de financiación), una vez que el arrendador recibe la totalidad de la renta, el arrendatario suele tener derecho a adquirir la propiedad del inmueble por una cantidad determinada, que podría ser un importe nominal dependiendo de la cantidad de renta que haya recibido el arrendador. En este sentido, el arrendatario es un propietario económico (no jurídico) del bien mientras esté arrendado. Por ello, el arrendatario de un contrato de leasing de capital suele estar obligado a pagar todos los gastos corrientes de la propiedad durante la vigencia del contrato.

Un leasing de capital (de financiación) suele entrar en una de las dos subcategorías siguientes: (1) un acuerdo de venta y leasing posterior en el que la persona que era propietaria del bien lo vende por el valor justo de mercado (realizando su valor justo de mercado) a otra persona, que, como arrendador, arrienda el bien de nuevo al vendedor que se convierte en el arrendatario, debiendo una renta periódica en virtud del leasing; y (2) un leasing de capital directo en el que el arrendatario adquiere el uso del bien del arrendador sin ser previamente propietario del mismo.

### **3.13.2. Consideraciones comerciales sobre la conveniencia de comprar o arrendar un bien de capital**

Una empresa puede tener la necesidad de utilizar un bien de capital en su actividad durante un período de tiempo relativamente corto y, en tales casos, puede preferir arrendar el bien en régimen de leasing operativo en lugar de comprarlo. Aunque esto proporciona a la empresa flexibilidad, el inconveniente es que puede tener que pagar una prima en forma de alquiler. Pero, al hacerlo, puede limitar su riesgo a largo plazo con respecto a la adquisición de una propiedad de capital con dinero en efectivo y o fondos prestados.

En el caso de los leasings de capital (de financiación), puede haber varias ventajas (y desventajas) desde la perspectiva del arrendador y del arrendatario. Por ejemplo, el arrendador puede trasladar al arrendatario cualquier riesgo de obsolescencia asociado al bien. Para el arrendatario, un leasing de capital puede permitir la financiación del 100 % del uso de un bien sin necesidad de un pago inicial sobre el coste del bien si se adquiriera con efectivo y un préstamo. También pueden surgir tratamientos diferentes según los principios contables en comparación con los principios legales y fiscales. Por ejemplo, los fondos prestados aparecerán como pasivos en el balance de la empresa, y los prestamistas pueden haber impuesto restricciones con respecto a la cantidad que la empresa puede pedir prestada.

Una desventaja fundamental para el arrendatario es que (sin tener en cuenta las consideraciones fiscales) el coste de financiación interna en un leasing de capital puede superar el coste de los intereses si el inmueble se comprara con fondos obtenidos mediante un préstamo.

Las consideraciones fiscales también pueden ser importantes tanto para el arrendador como para el arrendatario.

### 3.13.3. Clasificación del leasing financiero (de capital) a efectos fiscales

La clasificación adecuada de un leasing de capital (financiero) a efectos fiscales puede ser una cuestión importante. Esta cuestión puede ser objeto de normas fiscales nacionales que varían según el país.

En términos generales, la cuestión puede plantearse cuando un contribuyente clasifica un leasing de capital (financiero) como un préstamo garantizado a efectos contables y como un leasing de capital (financiero) a efectos fiscales (o viceversa). Por ejemplo,

- según los principios contables nacionales, un leasing de capital (de financiación) podría clasificarse para efectos de los estados financieros como un préstamo garantizado, basándose en
  - el “arrendador” recibe el beneficio financiero de un flujo de ingresos del “arrendatario” de la propiedad, que, si bien podría haber un incumplimiento de pago, el riesgo se ve mitigado por el hecho de que el “arrendador” tiene la titularidad de la propiedad, y;
  - el “arrendatario” tiene, en términos prácticos, todos o casi todos los incidentes (es decir, beneficios y riesgos) de la propiedad del bien arrendado, y;
- en virtud de la legislación fiscal nacional, puede producirse un resultado diferente.

Además, el contribuyente “arrendador” y el contribuyente “arrendatario” pueden tratar la transacción de forma diferente a efectos fiscales, como, por ejemplo, el “arrendador” alegando que el leasing es realmente un leasing, y el “arrendatario” alegando que la transacción es realmente una compra de la propiedad con un préstamo del “arrendatario”, o viceversa.

Los países tendrán que decidir si abordan esta cuestión de la caracterización y cómo lo hacen; en el capítulo 4.4 de este Manual se puede encontrar más información sobre el tema; Capacidad para Descartar o Recalificar las Transacciones.

### 3.13.4. Cuestiones relativas al impuesto sobre la renta nacional (arrendadores y arrendatarios)

En este apartado se examinan las cuestiones fiscales nacionales que pueden surgir, en primer lugar, con respecto a los arrendadores y, en segundo lugar, con respecto a los arrendatarios. A efectos de esta sección, se supone que los leasings operativos a corto plazo en los que intervienen contribuyentes nacionales (arrendador y arrendatarios) no suelen plantear problemas fiscales importantes. Esta hipótesis se basa en que el arrendador obtiene sus ingresos en el país en el que se utiliza el bien arrendado, y el arrendatario deduce su alquiler en el mismo país al calcular sus ingresos. Además, se supone que cualquier impuesto sobre el valor añadido se impone oportunamente a lo largo de la duración del leasing en función de las condiciones acordadas. Es decir, en un contexto comercial, debería haber simetría fiscal.<sup>3</sup>

Por otra parte, y antes de continuar, conviene comparar el tratamiento en el impuesto sobre la renta que reciben el vendedor y el comprador de un bien de capital (con financiación de préstamo) con el que reciben el arrendador y el arrendatario en el marco de un leasing de capital (financiero).

- En una compraventa, el vendedor obtiene una ganancia o una pérdida por la venta del bien y puede o no proporcionar financiación en forma de préstamo al comprador. Si proporciona la financiación del préstamo, también gana intereses durante el periodo del préstamo. El comprador podrá deducir los intereses de los fondos prestados y amortizar el coste del bien de capital adquirido.
- Desde la perspectiva del vendedor, realiza su ganancia (pérdida) inmediatamente de la venta y puede ganar intereses en el futuro si proporcionó financiación.
- Desde la perspectiva del comprador, sus deducciones de depreciación e intereses normalmente superarán en los primeros años cualquier renta que pudiera deducir en esos años si hubiera obtenido un leasing de capital de la propiedad.
- En un leasing de capital (de financiación), el arrendador obtiene una renta durante el plazo del leasing y puede depreciar el bien a efectos fiscales (y puede deducir los intereses de un préstamo utilizado para comprar el bien arrendado). El arrendatario deduce la renta a lo largo de la duración del leasing.
- Desde el punto de vista del arrendador, recibe el alquiler como un ingreso ganado a lo largo del tiempo y puede deducir la depreciación (y los intereses de cualquier préstamo relacionado en el que haya incurrido para adquirir la propiedad) con respecto a la propiedad arrendada.
- Desde la perspectiva del arrendatario, incurre en una renta durante el plazo del leasing, que, en los primeros años de un leasing a largo plazo, suele ser inferior al importe de los intereses y la depreciación que podría haber deducido en esos años si hubiera adquirido el inmueble con un préstamo de financiación.

Los perfiles fiscales mencionados pueden dar lugar a oportunidades de planificación fiscal para ambas partes a la hora de considerar si vender (comprar) o tener un leasing de capital (financiación).

## 1. Arrendadores

En lo que respecta a los arrendadores, se examinan las siguientes cuestiones relativas al impuesto sobre la renta: (i) las adquisiciones, (ii) las deducciones por amortización y (iii) la enajenación de los bienes arrendados.

*(i) Adquisiciones*

Cuando un contribuyente adquiere un bien de capital con el fin de arrendarlo a otra persona, el contribuyente puede tener derecho a créditos fiscales con respecto al coste del bien en virtud de los regímenes del impuesto sobre la renta o del impuesto sobre el valor agregado. Por ello, una consideración importante puede ser si el precio de adquisición es el valor justo de mercado, en lugar de una cantidad inflada sobre la que se reclama un crédito fiscal (y sobre la que se reclama la depreciación). Dependiendo de la situación, un contribuyente también puede tener una razón fiscal para subestimar el coste de adquisición de la propiedad, por ejemplo, para reducir el importe de cualquier impuesto sobre el valor agregado.

*(ii) Deducciones por depreciación*

Dado que el arrendador es el propietario del bien arrendado, normalmente tiene derecho a deducir la depreciación al calcular los ingresos derivados del leasing del bien. Aunque cada país tiene sus propias normas aplicables a los contribuyentes que deducen la depreciación, es habitual que la tasa de depreciación permitida sea más rápida o lenta que la verdadera tasa económica de depreciación del bien arrendado durante el período en que el arrendador es propietario de este. Por ejemplo, muchos países proporcionan tasas de depreciación aceleradas para ciertos tipos de bienes con la intención de estimular las inversiones en ese tipo de bienes y la actividad económica relacionada (por ejemplo, una tasa de depreciación acelerada (cuando se compara con la verdadera depreciación económica) para equipos de fabricación o de minería).

En los casos en que se dispone de tasas aceleradas de depreciación, los arrendadores de esos bienes pueden obtener un beneficio fiscal al deducir los importes más elevados de la depreciación en los primeros años, reduciendo así los ingresos netos a efectos del impuesto sobre la renta en esos años a menos de lo que habrían sido si la depreciación no se hubiera acelerado (aunque se disponga de menos depreciación en años posteriores). Esto puede crear un beneficio de aplazamiento de impuestos que se mantiene durante muchos años.

No es infrecuente que los contribuyentes de altos ingresos ya sean empresas o personas físicas, busquen como inversores pasivos el beneficio fiscal antes descrito del leasing de bienes para los que se puede deducir la depreciación acelerada. Si es motivo de preocupación, un país podría considerar la posibilidad de limitar esos beneficios fiscales en el caso de los inversores pasivos (en comparación con las empresas de leasing principal; por ejemplo, legislar un límite en la cantidad de depreciación que un inversor pasivo, como un socio comanditario, puede deducir a los ingresos netos del inversor de la propiedad arrendada antes de deducir la depreciación).

En los casos en los que las instituciones financieras proporcionan leasings de capital (de financiación), puede surgir la preocupación de que se están beneficiando de un aplazamiento fiscal significativo asociado a que se les permite deducir los importes de la depreciación (y los intereses con respecto a un préstamo contraído para comprar el activo) contra el alquiler, en comparación con la provisión de financiación de préstamos que da lugar a intereses (y a los ingresos de la venta si la propiedad también se vendió al prestatario).

Por ejemplo, una institución financiera puede proporcionar los leasings de capital a través de una corporación de leasing principal que no está sujeta a una restricción de depreciación como la sugerida inmediatamente arriba. Si esto es motivo de preocupación, hay que estudiar cómo abordan esta cuestión otros países. Un enfoque consiste en legislar una norma que trate los bienes del arrendador como si los vendiera y el arrendatario recibiera el 100 % de la financiación del arrendador. En virtud de esta norma, la deducción de la depreciación del arrendador con respecto a la propiedad arrendada podría limitarse a un máximo del rendimiento que, según la hipótesis, recibiría como principal del préstamo teórico. Obviamente, este tipo de norma es compleja (por ejemplo, una subregla tendría que volver a caracterizar el alquiler como capital e intereses) y sólo debería considerarse si existe una preocupación significativa por el hecho de que las instituciones financieras utilicen los leasings de capital para evadir impuestos.

### (iii) Enajenación

Este subapartado se centra en la enajenación del bien arrendado, y al hacerlo supone que el bien fue arrendado por el arrendador en virtud de un auténtico contrato de leasing. Esto se menciona para distinguir lo que sigue de una situación en la que un contribuyente que posee bienes de capital disfraza una venta de la propiedad como un leasing (por ejemplo, para evitar el impuesto sobre una ganancia que surgiría si se vendiera). En tal caso, el supuesto leasing debe tratarse a efectos fiscales como una venta.

Suponiendo que se trate de un auténtico leasing, pueden surgir varias cuestiones en relación con la enajenación de bienes depreciables arrendados. Si bien no es habitual que se produzca una ganancia de capital en la enajenación de bienes muebles arrendados usados, sí podría producirse una ganancia de capital en relación con la enajenación de determinados tipos de bienes inmuebles arrendados, como la enajenación de un contrato de leasing para utilizar un espacio comercial muy solicitado. En ambos casos, la principal forma de protegerse de los abusos es garantizar una valoración justa de mercado de los bienes enajenados, lo que puede resultar difícil.

Las enajenaciones que no son de plena competencia pueden generar inquietudes con respecto al valor que las partes asignan a la propiedad. Dependiendo de la situación, el arrendador (o arrendatario) puede querer sobrevalorar o subvalorar la propiedad.

Un ejemplo de una situación en la que un arrendador puede querer subvalorar la propiedad arrendada al enajenarla a una persona que no está en condiciones de plena competencia es cuando al arrendador se le ha permitido deducir más depreciación con respecto a la propiedad que la propiedad realmente depreciada (“exceso de depreciación” que puede determinarse con base en el valor justo de mercado al momento de la enajenación en comparación con su costo al momento de la adquisición y las deducciones por depreciación pasadas). Al subvalorar la propiedad, el arrendador puede evitar una regla que le exigiría incluir en los ingresos las deducciones por “exceso de depreciación”: por ejemplo, la cantidad por la cual el menor de (i) los ingresos de la propiedad, y (ii) su costo de capital excede (iii) el costo fiscal depreciado.

Al subestimar los ingresos por debajo del costo, podría resultar en una menor inclusión de ingresos.



Un ejemplo de una situación en la que un arrendador puede querer sobrevaluar la propiedad arrendada en una enajenación a una persona que no está en condiciones de plena competencia es cuando el arrendador tiene pérdidas no deducidas que podrían usarse para proteger cualquier ganancia de capital que pueda surgir en la venta como resultado de la sobrevaloración de la propiedad. Si es así, el comprador puede intentar reclamar la base de costos sobreestimada que luego trataría de deducir como depreciación. Un enfoque para limitar tales casos es tener una regla que niegue la depreciación con respecto al costo de capital de la persona que no es plenamente independiente con respecto a la propiedad adquirida en la medida en que represente la parte exenta de impuestos de cualquier ganancia de capital que el arrendador haya obtenido en la transferencia de la propiedad que no es de plena competencia.

En los casos en que un arrendador transfiere la propiedad arrendada con impuestos diferidos bajo una regla de reinversión a una persona que no está en condiciones de plena competencia, puede existir la preocupación de que el cedente esté tratando de evitar una inclusión de ingresos que de otro modo surgiría porque se permitió al arrendador deducir más depreciación de la que realmente ocurrió. Hay diferentes formas de abordar esta preocupación y, si es un problema, se debe considerar cómo lo abordan otros países. En términos generales, para limitar tal elusión, una forma es poner al comprador que no está en condiciones de plena competencia en la misma posición que el arrendador en el momento en que adquirió la propiedad (es decir, el mismo costo de capital) y considerar que el comprador ha deducido toda la depreciación deducida por el arrendador. De esa manera, el comprador que no es de plena competencia tendría una inclusión de ingresos cuando enajena la propiedad en condiciones de plena competencia si la depreciación total deducida por él (y el arrendador que no es de plena competencia) es mayor que la depreciación real en comparación con la lo que sea menor entre el costo de capital de la propiedad y el valor justo de mercado obtenido de un comprador en condiciones de plena competencia.

La evasión de impuestos sobre el mencionado “exceso de depreciación” en la enajenación de bienes depreciables arrendados también puede ser objeto de una sofisticada planificación de evasión fiscal a nivel de la entidad.

Por ejemplo, no es infrecuente que bienes depreciables, como edificios de oficinas, se transfieran con impuestos diferidos a una sociedad o asociación relacionada, seguida de **(1)** una venta de las acciones o de la sociedad en régimen de persona vinculada para obtener una plusvalía fiscalmente preferente, seguida de **(2)** una segunda venta de las acciones o de los intereses de la sociedad a un contribuyente no vinculado con pérdidas no deducidas, o que esté exento de impuestos, como un fondo de pensiones. La persona que vende la empresa o sociedad reclama el tratamiento de ganancia de capital y el comprador evita el impuesto sobre la inclusión de ingresos no realizados con respecto a los bienes depreciables que posee la empresa o sociedad que ha sido vendida (adquirida). Si se está produciendo un abuso de este tipo, habría que considerar los tipos de normas que tienen otros países para hacer frente a este problema.

Por último, los arrendadores y los arrendatarios pueden tratar de manipular el calendario de pagos de alquileres a efectos fiscales, y una de las consideraciones es si el calendario alegado por el arrendador y el arrendatario es coherente y se basa en las condiciones de buena fe del contrato de leasing.

## 2. Arrendatarios

Para los arrendatarios, los leasings también pueden dar lugar a diferentes consideraciones fiscales. Cabe mencionar que, como arrendatario, normalmente no debería tener derecho a ninguna deducción por depreciación que se refiera a los bienes arrendados (aparte de las mejoras que realice en los mismos).

No obstante, puede haber casos en los que tanto el arrendador como el arrendatario deduzcan la depreciación con respecto al mismo bien de capital y lo correcto debería depender de si la transacción es un verdadero leasing o una verdadera compraventa.

Suponiendo que la operación sea un leasing, el pago de la renta por parte del arrendatario suele ser deducible en el cómputo de los beneficios anuales de una empresa.<sup>4</sup> Si se hubiera comprado un bien de capital, su coste se capitalizaría y la depreciación de ese coste se prorratearía como deducción a lo largo de la vida económica del bien en función de las normas fiscales de depreciación del país.

Por lo tanto, una decisión crítica para un contribuyente a la hora de decidir si compra un inmueble o realiza un leasing de capital puede ser el resultado del impuesto sobre la renta. En términos generales, el importe de los intereses y la depreciación en los primeros años de una adquisición por préstamo (si se compra) suele ser superior al importe del alquiler que puede deducirse en esos años si se arrienda. Esta puede ser la razón por la que un arrendatario puede intentar reclamar la depreciación y los intereses como si el leasing fuera una operación de compra en lugar de la renta como deducción.

En los casos en los que una empresa que necesita un activo de capital está incurriendo en pérdidas, el contribuyente puede estar dispuesto a renunciar a las mayores deducciones con respecto a la depreciación y los intereses en los primeros años asociados a la compra del activo con la financiación de un préstamo (depreciación e intereses) y arrendar el activo. Puede hacerlo si incurre en un coste global más bajo en virtud de un leasing de capital en comparación con una compra, como cuando un arrendador ofrece un tipo de financiación preferente en comparación con el tipo de interés disponible en un préstamo. Tanto el contribuyente como el arrendador pueden beneficiarse en detrimento del fisco, lo que se produce cuando el arrendador obtiene un aplazamiento fiscal de las deducciones del que el arrendatario no podría haberse beneficiado fiscalmente si hubiera comprado el bien con un préstamo. En efecto, el arrendatario intercambia las deducciones de intereses y amortizaciones no utilizables que podría haber obtenido si hubiera comprado el inmueble con un préstamo por una carga de financiación menor. El arrendador está más que dispuesto a hacerlo si los beneficios fiscales superan la cantidad en la que reduce la carga de financiación por debajo del tipo de mercado previsto.

En los casos en los que un arrendatario adquiere el bien arrendado al final de un leasing de capital, una de las consideraciones es si el coste de adquisición refleja el valor justo de mercado o una cantidad nominal, ya que el coste puede ser relevante según las normas del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre el valor agregado.

### 3.13.5. Cuestiones relativas al impuesto sobre la renta por leasing transfronterizo

La desigualdad en el tratamiento fiscal a través de las fronteras puede crear distorsiones, proporcionando una oportunidad para que las empresas multinacionales se beneficien de ciertas ventajas fiscales de las operaciones de leasing.

Al tratar de reducir el tipo impositivo efectivo global, las empresas multinacionales recurren a la diferencia de tipos impositivos entre jurisdicciones. Esta diferencia se amplía aún más mediante el establecimiento de regímenes fiscales preferentes para las actividades de leasing en determinados países y sectores. Por ejemplo, un país podría ofrecer un tipo efectivo del impuesto de sociedades más bajo y una amortización fiscal acelerada de las aeronaves en su objetivo de convertirse en un centro internacional de actividades de leasing en la industria aeronáutica.

Existen otras oportunidades de arbitraje transfronterizo para los leasings entre empresas, como el aplazamiento de los ingresos imposables por leasing, la mejora de la amortización o las deducciones por intereses, o una combinación de ingresos diferidos y deducciones mejoradas, como se describe en las secciones anteriores. Las disposiciones nacionales contra la evasión sirven para impedir las posiciones y las transacciones agresivas en materia de impuestos, incluidas ciertas transacciones de leasing, sin embargo, dichas disposiciones contra la elusión pueden no seguir el ritmo de la innovación en el diseño de las transacciones de leasing transfronterizo.<sup>5</sup>

Es importante tener en cuenta las razones comerciales que pueden existir para que un arrendador se ubique en una jurisdicción concreta, como el acceso a la financiación, la protección jurídica o los centros de experiencia profesional. Es igualmente importante comprender las consecuencias fiscales de las operaciones de leasing y de las series de operaciones que también permiten a las empresas beneficiarse de cierto arbitraje de los sistemas fiscales y declarar menos beneficios en un país donde se desarrolla la actividad económica relacionada.

### 3.13.6. Diseño y estructura de los acuerdos de leasing

La siguiente sección comienza con un análisis del papel del tratamiento fiscal interno de las transacciones de leasing y el impacto del sistema legal de un país en la caracterización de una determinada transacción de leasing. A continuación, se presentan ejemplos de transacciones de leasing comunes, seguidos de un debate sobre las implicaciones de los tratados fiscales y el acceso a los tratados para las partes de una transacción de leasing. Por último, se exponen las consideraciones para la evaluación del carácter de plena competencia de una operación de leasing.

#### (a) El papel del ordenamiento jurídico nacional en la caracterización de una operación de leasing

El tratamiento fiscal de una operación de leasing transfronterizo se rige por el derecho interno de la jurisdicción del arrendador y del arrendatario, respectivamente. Como tal, el diferente tratamiento fiscal y los incentivos basados en los impuestos crean oportunidades para que las

empresas multinacionales se aprovechen de estas diferencias. Estas oportunidades surgen, en parte, debido a las diferencias no sólo en las normas nacionales, sino en la interpretación de las normas basadas en el sistema jurídico nacional de cada jurisdicción, donde, por ejemplo, la caracterización de un leasing como un “verdadero” leasing frente a una venta depende en gran medida de la interpretación de las disposiciones pertinentes. En general, las leyes fiscales de un país determinado pueden interpretarse siguiendo uno de los dos grandes enfoques: el primero considera la forma jurídica (y, por tanto, el fondo jurídico) de una transacción, mientras que el segundo considera el fondo económico del acuerdo.

En primer lugar, las leyes fiscales de algunos países se interpretan primero sobre la base de la forma jurídica de una transacción, en la que el tratamiento fiscal de la transacción es, por lo general, acorde con su forma jurídica. En tales jurisdicciones, una transacción de leasing se evaluaría sobre la base de sus efectos y obligaciones contractuales, por lo que los tribunales considerarían la forma y el fondo jurídicos del acuerdo de leasing.

En el segundo caso, los países determinan el tratamiento fiscal de una transacción basándose en la sustancia económica o “verdadera” de una transacción. En estas jurisdicciones, una transacción de leasing puede ser considerada como una transacción de compraventa con respecto al activo arrendado a efectos fiscales, de manera que el arrendador no sería considerado como el “verdadero” propietario del activo y se le aplicarían las correspondientes consecuencias fiscales, independientemente de la forma jurídica o el tratamiento contable del acuerdo de leasing.

Al organizar la compra del activo a través de una entidad del grupo situada en una jurisdicción, seguida de un leasing del mismo activo a otra entidad del grupo situada en otra jurisdicción, puede ser posible acceder a beneficios fiscales adicionales aprovechando las diferentes interpretaciones legales del mismo acuerdo de leasing entre las jurisdicciones. Por ejemplo, las autoridades fiscales de la jurisdicción del arrendador pueden considerar la operación de leasing transfronterizo entre empresas basándose en su forma jurídica, mientras que las autoridades fiscales de la jurisdicción del arrendatario pueden basarse en el contenido económico de la operación. El resultado podría ser que el leasing se caracterizara como una venta en una jurisdicción y como un leasing en otra, y/o que tanto el arrendador como el arrendatario estuvieran autorizados a deducir un gasto de depreciación sobre el mismo activo, debido a las diferencias derivadas de las leyes fiscales nacionales en relación con las deducciones por depreciación y a las diferencias en las pruebas aplicadas por las autoridades fiscales nacionales, ya sea sobre la base de la forma jurídica o del fondo económico para determinar la propiedad del activo.

La siguiente subsección presenta dos ejemplos de estos tipos de acuerdos de leasing transfronterizo entre empresas.

### **(b) Ejemplos de estructuras de leasing transfronterizo entre empresas**

Las empresas multinacionales pueden estructurar un acuerdo de leasing interempresarial con el fin de maximizar los beneficios fiscales disponibles en las distintas jurisdicciones. En las secciones siguientes se presentan dos ejemplos de este tipo: una estructura de venta y leasing posterior y una estructura fiscal de doble inmersión.

*(i) Estructura de venta y leasing posterior*

En general, una estructura de venta y leasing posterior puede describirse como sigue: La empresa A es propietaria de un activo que vende a la empresa B por un precio determinado. A continuación, la empresa B arrienda el mismo activo a la empresa A, el antiguo propietario, por un pago de leasing recurrente. En este caso, la propiedad legal del activo se transfiere de la empresa A a la empresa B, pero puede darse el caso de que la empresa A mantenga la propiedad económica del activo en todo momento. Si bien es evidente que en esta operación puede haber una ventaja fiscal, también puede haber razones comerciales que impulsen la operación, como la liberación de capital circulante necesario en la empresa A, que deben tenerse en cuenta.

Cabe señalar que la estructura de venta y leasing posterior puede implicar a dos o más entidades, en las que la venta del activo va seguida de una serie de leasings, ambos de larga duración, seguidos de otros de menor duración, en un intento de cumplir con determinadas disposiciones nacionales que limitan las ventajas fiscales disponibles para los contribuyentes.

Similar a la estructura de venta y leasing posterior es una serie de transacciones en las que el activo se arrienda en primer lugar, con un único leasing o una serie de leasings posteriores que pueden seguir. Por ejemplo, en lugar de una venta, la empresa A puede celebrar un acuerdo de leasing a largo plazo para arrendar su activo a la empresa B, que a su vez subarrendará el mismo activo a la empresa A, ya sea directa o indirectamente mediante leasings a más corto plazo.

Las ventajas fiscales de estas estructuras suelen ser más fáciles de obtener en las jurisdicciones que se basan en primer lugar en la forma jurídica de la transacción, en las que, dependiendo de la legislación nacional y del marco jurídico, puede ser posible aprovechar las normas de caracterización de las transacciones que se encuentran en la legislación nacional de cada jurisdicción. En una jurisdicción que tenga en cuenta la sustancia económica, se produce un control inherente a estas estructuras a través de una distinción entre el cambio en la propiedad legal, y un posible cambio (o falta de él) en la propiedad económica del activo como resultado de las transacciones.

Una serie de transacciones de este tipo puede verse afectada por una norma nacional contra la elusión en una o ambas jurisdicciones, en la que una transacción o toda la serie de transacciones puede no tenerse en cuenta o caracterizarse de otro modo, o por otras normas nacionales para desalentar estas estructuras, como las restricciones a las deducciones de capital que limitan el valor máximo de adquisición del activo con el fin de restringir las deducciones correspondientes.

*(ii) Estructura fiscal de doble inmersión*

Estas estructuras de leasing están diseñadas para intentar beneficiarse de una deducción de la depreciación (u otra ventaja fiscal) por parte de entidades con sede en múltiples jurisdicciones para el mismo activo. Estas estructuras son posibles cuando la imposición se basa en la sustancia económica en al menos una jurisdicción. Por ejemplo, la empresa A (el arrendador) arrienda un activo a la empresa B (el arrendatario), una parte vinculada, cuando el arrendador reside en una jurisdicción que tributa en función de la forma jurídica del leasing, y el arrendatario tiene su sede en una jurisdicción que tributa en función del contenido económico del leasing. En este ejemplo, tanto la empresa A como la empresa B podrían considerarse simultáneamente propietarias del

activo (es decir, la empresa A porque es la propietaria legal del activo y la empresa B porque, sobre la base de una evaluación del fondo económico, se considera la propietaria del activo), y practicar una deducción por la depreciación asociada en ambas jurisdicciones.

Para apoyar aún más la doble caracterización de la transacción, el plazo del acuerdo de leasing entre empresas puede incluir una opción de compra a precio fijo al final del plazo del leasing para el arrendatario. El acuerdo también puede incluir un pago por parte del arrendatario a una institución financiera tercera para cancelar el leasing sobre la base del valor presente neto de los pagos futuros del leasing, por lo que la institución financiera tercera se haría cargo de las obligaciones de pago del arrendatario al arrendador. De este modo, las partes pueden conseguir caracterizar el leasing como una venta efectiva, por lo que las deducciones por depreciación están disponibles para ambas partes y se evitan las retenciones fiscales. Además, como propietario legal del activo, la depreciación disponible para el arrendador a efectos fiscales puede ser lo suficientemente alta como para crear pérdidas fiscales en los primeros años del plazo de leasing, creando un aplazamiento de los impuestos propios a años posteriores.

En ocasiones, se requiere una financiación externa para la compra del activo (hasta el 80% del valor del activo, siendo el 20% restante una inversión de capital), donde los pagos de leasing del arrendador vinculado cubrirían los costes de financiación para el servicio del préstamo.

Esta estructura puede ser replicada por las mismas entidades utilizando subarrendamientos, creando una estructura escalonada. Como se ha señalado anteriormente, debe analizarse la finalidad comercial de esa serie de transacciones para comprender si la(s) transacción(es) entraría(n) en el ámbito de aplicación de las normas antielusión.

### **(c) Análisis de las operaciones de leasing en el marco de los convenios fiscales bilaterales**

Las operaciones de leasing transfronterizas implican que dos jurisdicciones gravan la misma operación con arreglo a legislaciones nacionales diferentes, lo que puede dar lugar a una doble imposición (o a una doble no imposición). Los convenios fiscales bilaterales ayudan a distribuir los derechos de imposición entre los dos países con respecto a la transacción.

Como ya se ha comentado en este capítulo, la caracterización de la operación de leasing entre empresas determinará el tratamiento fiscal que se le dé. Dicha determinación del carácter de los cánones de leasing interempresarial se rige además por el convenio fiscal aplicable. En particular, los ingresos procedentes de una operación de leasing pueden caracterizarse, en virtud de los convenios fiscales bilaterales basados en el Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE, como: regalías (artículo 12); ingresos por intereses (artículo 11); o beneficios empresariales (artículo 7)<sup>6</sup>, asignándose los derechos de imposición a una jurisdicción en consecuencia.

Por lo general, en el caso de los leasings operativos, los ingresos por leasing asociados se caracterizarían como ingresos por regalías, en caso de que los activos se ajusten a la definición de equipo industrial, comercial o científico (con referencia al Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE y su Comentario) o como beneficios empresariales (teniendo en cuenta que los ingresos por leasing recibidos por un establecimiento permanente suelen considerarse beneficios empresariales). Los derechos de imposición sobre los ingresos, así como las retenciones fiscales aplicables, se rigen por esta caracterización. Por ejemplo, los tratados fiscales bilaterales basados en el Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE permiten al país de residencia gravar las regalías, mientras que muchos tratados fiscales también otorgan al país de origen el derecho a



gravar las regalías mediante retenciones fiscales. Las diferencias en los tipos impositivos de las retenciones fiscales hacen que surjan otras oportunidades de arbitraje.

La caracterización de un leasing de capital (de financiación) con arreglo al tratado fiscal pertinente puede ser más compleja. A menudo, dicha caracterización depende de si se determina que la transacción es un “verdadero” leasing, una venta condicional o un préstamo, en función de los hechos, las circunstancias y las condiciones específicas de la transacción de leasing de capital (financiero). Por ejemplo, la definición de ingresos por regalías según un determinado tratado fiscal puede incluir el “uso o derecho de uso” del activo, cuando la misma operación de leasing puede interpretarse también como una venta del activo. Además, como se ha señalado en las secciones anteriores, es posible que una de las partes del tratado considere el leasing como una regalía, mientras que la otra parte del tratado caracterice la transacción como una venta condicional basada en un análisis de la sustancia económica subyacente. En virtud de otros convenios fiscales, los ingresos procedentes de un leasing de capital (financiero) también pueden caracterizarse como un pago de intereses. Dependiendo de los hechos de la transacción y de la definición de un ingreso por intereses según el tratado fiscal aplicable, que normalmente, supondría una relación de préstamo subyacente.

#### **(d) Acceso a la red de tratados**

Las empresas multinacionales pueden verse impulsadas a establecer una empresa de leasing en una jurisdicción que cuente con una red favorable de tratados fiscales para obtener ventajas fiscales, así como en jurisdicciones con tipos impositivos bajos. En consecuencia, las entidades de una jurisdicción pueden no tener acceso a los beneficios de los tratados en los casos de “búsqueda de un tratado más favorable” o de otro tipo de uso indebido de los tratados, lo que podría incluir los beneficios, si los hay, obtenidos como resultado de los desajustes de caracterización entre ambos países, cuando existen razones comerciales limitadas para el establecimiento de una entidad de leasing en una jurisdicción determinada o para realizar una transacción concreta, más allá de los beneficios fiscales. Las consideraciones comerciales pueden incluir la experiencia en materia de leasing, el acceso a los mercados de capitales especializados, la disponibilidad de financiación de terceros o la disponibilidad de protección de las inversiones en una jurisdicción. Será importante determinar si los beneficios del tratado se aplican a las partes de la transacción de leasing en función de los hechos del caso. Algunos tratados fiscales incluyen normas específicas para denegar los beneficios del tratado en una situación de búsqueda de un tratado más favorable o en situaciones en las que un tratado se utiliza indebidamente. El reciente Instrumento Multilateral (“IML”) elaborado por la OCDE/G20 y firmado por muchos países miembros del Marco Inclusivo sobre la Erosión de la Base y el Traslado de Beneficios (BEPS), que representa a 139 países que colaboran en la aplicación de las medidas BEPS de la OCDE/G20, ofrece la posibilidad de aplicar normas contra la elusión en todos los convenios fiscales de las jurisdicciones firmantes del IML sin tener que renegociar cada uno de ellos. Por lo tanto, el IML tendrá el potencial de influir aún más en la aplicabilidad de un tratado fiscal bilateral en casos de transacciones de leasing. El IML permite a las jurisdicciones firmantes cumplir con los requisitos mínimos de las medidas BEPS para la protección contra el abuso de los convenios fiscales (Acción 6 de BEPS), añadiendo una declaración expresa en el preámbulo de sus tratados de que la intención común de los Estados contratantes al suscribirlos es evitar las oportunidades de búsqueda de un tratado más favorable, así como añadiendo disposiciones específicas para abordar el posible abuso de los tratados mediante la adopción

de una prueba de propósito principal o una limitación de los beneficios, o una combinación de ambas, estableciendo un marco refinado para determinar si una entidad en una jurisdicción determinada puede acceder a los beneficios que de otro modo ofrece el tratado fiscal. El informe de la Acción 2 de BEPS de la OCDE/G20 también recomendó acciones específicas en relación con el diseño de normas de derecho interno para neutralizar los efectos de los instrumentos híbridos que explotan las diferencias en el tratamiento fiscal de las entidades o los instrumentos en virtud de las leyes de dos o más jurisdicciones fiscales para lograr la doble no imposición o los aplazamientos de impuestos a largo plazo, que pueden aplicarse en parte a los acuerdos de leasing que se caracterizan de manera diferente por el arrendador y el arrendatario.<sup>7</sup>

### **(e) Fijación de precios de plena competencia en los leasings interempresariales**

Los pagos de leasings transfronterizos entre empresas suelen regirse por el principio de plena competencia, según el cual, tal y como se define en el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE, los términos y condiciones de la transacción entre las partes vinculadas deben reflejar los de terceros independientes.

Cuando el arrendador está situado en una jurisdicción con un tipo impositivo inferior al del arrendatario, existe un incentivo para que las partes cobren pagos de leasing superiores a los precios de plena competencia. Lo contrario también es cierto. Evaluar la naturaleza de plena competencia de un leasing entre empresas requiere un análisis exhaustivo para determinar las condiciones en las que partes independientes realizarían una transacción en circunstancias similares. Es decir, ¿cuál es el pago del leasing que un arrendador independiente exigiría a un arrendatario no vinculado por un activo similar en circunstancias similares? El punto de partida de cualquier análisis de este tipo es, en líneas generales, similar a las consideraciones que se tienen en cuenta a la hora de determinar la caracterización de las transacciones como un leasing o una venta y los pagos como ingresos por regalías, ingresos por intereses o beneficios empresariales, tal y como se ha comentado anteriormente, donde se analiza el contrato de leasing, así como la conducta de las partes de la transacción.

En el análisis de un leasing entre empresas son especialmente importantes los riesgos subyacentes económicamente significativos que asumen tanto el arrendador como el arrendatario, tanto en el caso de los leasings operativos, en los que se consideran los riesgos comerciales, como en el de los leasings de capital (de financiación), en los que el riesgo de capital y el apalancamiento pueden ser consideraciones importantes. Las partes que asumen el riesgo deben determinar y decidir si asumen una oportunidad de asumir un riesgo, determinar y decidir cómo responder a un riesgo que se materializa y soportarán las consecuencias financieras y de otro tipo en caso de que el riesgo se materialice. La capacidad financiera para soportar el riesgo puede definirse como el acceso a la financiación para asumir o dejar de asumir el riesgo, para pagar las actividades de mitigación del riesgo y para pagar las consecuencias de la materialización del riesgo. También es importante comprender la naturaleza y el uso del activo arrendado, así como las funciones y actividades que realiza cada una de las entidades contratantes. Por ejemplo, puede ser significativo determinar qué entidad es responsable de las actividades de mantenimiento o inspección del equipo arrendado mientras se emplea.



Los pagos por un leasing, en condiciones de igualdad, deben cubrir los costes económicos del activo arrendado, incluyendo el coste del capital, la depreciación económica prevista durante el periodo de leasing y cualquier gasto de explotación en el que incurra el propietario.<sup>8</sup>

En algunos casos, puede haber transacciones comparables que podrían utilizarse como base para determinar el carácter de libre competencia de los pagos de leasing entre empresas, como los acuerdos de leasing comercial en la industria aeronáutica entre partes independientes que pueden determinarse como comparables a un acuerdo de leasing similar entre empresas. Hay que tener cuidado al emplear estos métodos, ya que puede no ser posible localizar transacciones de terceros que sean suficientemente comparables, de modo que cualquier comparación directa de las tasas de leasing puede no aportar pruebas significativas.

Cuando no se disponga de transacciones suficientemente comparables, la naturaleza de plena competencia de una transacción también puede evaluarse sobre la base de la rentabilidad del arrendador o del arrendatario, cualquiera que sea la parte de la transacción de leasing que se determine como la entidad menos compleja, frente a la rentabilidad de empresas ampliamente similares. Por ejemplo, la rentabilidad del arrendador puede examinarse para determinar si se genera un rendimiento razonable de la inversión en la propiedad arrendada, comparando sus márgenes de beneficio (es decir, un rendimiento sobre los activos) con la gama de rendimientos obtenidos por empresas de leasing suficientemente comparables. Hay que tener cuidado de que las empresas seleccionadas como comparables al arrendador cumplan los criterios de comparabilidad establecidos por la OCDE en sus orientaciones, y la determinación de los niveles de beneficio puede verse influida por la forma en que se definan determinados ingresos, activos y costes, lo que en ambos casos llevaría a conclusiones infundadas.

Por último, es interesante señalar los objetivos contrapuestos que se persiguen al establecer el precio de los pagos de leasing, ya que, a efectos del impuesto de sociedades, la empresa multinacional tiene un incentivo para fijar el pago de leasing lo más alto posible, lo que permite que el arrendador, a menudo situado en una jurisdicción de baja tributación, declare más beneficios. Por el contrario, el contribuyente tiene incentivos para establecer el precio de los mismos pagos de leasing lo más bajo posible a efectos del impuesto sobre las ventas y el uso, cuando el arrendatario cobra esos impuestos sobre los pagos de leasing. Una medida de equilibrio puede obtenerse mediante la comunicación entre las divisiones de las autoridades fiscales.

### **3.13.7 Consideraciones sobre el Impuesto Sobre el Valor Agregado (IVA) en el leasing**

En esta sección se detallan algunos de los conceptos más comunes del régimen del Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) y su aplicación a los acuerdos de leasing.

#### **Créditos Fiscales sobre los Insumos (ITCs)**

Los inscritos en el IVA pueden recuperar el IVA pagado o a pagar por las compras y los gastos relacionados con sus actividades comerciales solicitando créditos fiscales sobre los insumos (ITC). El solicitante de registro puede ser elegible para solicitar ITCs sólo en la medida en que las compras y los gastos son para el consumo, uso o suministro en las actividades comerciales

del solicitante de registro. Para solicitar una ITC, los gastos o compras deben ser razonables en calidad, naturaleza y coste en relación con la naturaleza de la actividad comercial.

## Excepciones al IVA

Los sistemas de IVA suelen tener numerosas excepciones que dependen del lugar, el momento y el tipo de suministro realizado.

Los **suministros exentos** suelen estar expresamente exentos del IVA, sin créditos fiscales sobre los insumos. Algunos de los tipos más comunes de suministros exentos pueden ser<sup>9</sup>:

- suministros de servicios financieros (como los préstamos o las operaciones con valores, incluida la venta o emisión de acciones, y algunos servicios conexos);
- suministros (incluidas ventas y leasings) de bienes inmuebles residenciales usados;
- ciertos suministros realizados por organizaciones benéficas u otras entidades sin fines de lucro;
- suministros de la mayoría de los servicios médicos y dentales; y
- las entregas de terrenos agrícolas, bienes muebles, inmuebles residenciales usados pueden estar exentas (el leasing a largo plazo de terrenos puede tener normas especiales).

Los **Suministros con Tasa Cero** se tratan como un “suministro sujeto a impuestos”, pero con una tasa de impuesto del 0% (es decir, no se cobra IVA pero se permiten los ITC).

Ejemplos de los tipos más comunes de suministros de tarifa cero son:

- suministros de la mayoría de las formas de bienes o servicios para la exportación (como contenedores de carga utilizados en el transporte de mercancías o pasajeros);
- suministros de medicamentos con receta y productos alimenticios básicos;
- suministros de determinados productos agrícolas;
- suministros de la mayoría de las formas de servicios financieros a un no residente;
- el leasing de los derechos de propiedad de los recursos naturales que no se proporcionan a un consumidor o a un no registrado son efectivamente de tasa cero (estos derechos normalmente los otorgan los gobiernos federal o provincial y tienen restricciones adicionales sobre la propiedad); y
- los suministros realizados en una reserva india pueden tener una tasa cero siempre que se cumplan todas las condiciones.

## Régimen jurídico aplicable

Dependiendo del sistema jurídico aplicable (derecho común o derecho civil, por ejemplo), puede haber diferencias en los criterios para determinar si un acuerdo dado es un leasing o una licencia. Las diferencias entre un leasing y una licencia pueden tener implicaciones en materia de IVA.

## Leasing de capital versus operativo

No hay distinción entre leasings “de capital” u “operativos” a efectos de la aplicación de un régimen de IVA. En otras palabras, independientemente del tratamiento contable o del impuesto sobre la renta, “un leasing es un leasing” a efectos del IVA si se trata de un acuerdo que es un leasing por ley.

Un régimen de IVA puede tener disposiciones especiales para los bienes de capital; sin embargo, los bienes adquiridos mediante leasing, licencia o acuerdo similar no se consideran bienes de capital a efectos del IVA y, por tanto, estas disposiciones especiales no se aplican a los bienes adquiridos mediante leasing, licencia o acuerdo similar. Es un error común que los leasings de capital se traten como si tuvieran derecho a la totalidad de los ITC, cuando sólo es elegible el pago del leasing.

## Suministro de bienes personales tangibles que no sea a través de venta

Cada pago de leasing se trata como una serie de suministros separados para cada período al que se puede atribuir un pago de leasing concreto. Para cada intervalo de leasing, se considera que el proveedor ha realizado, y el destinatario ha recibido, un suministro separado del bien. A efectos de determinar si un suministro se realiza dentro o fuera del país, se considera que la posesión o el uso de los bienes muebles tangibles (TPP) se da o se pone a disposición una sola vez en virtud del contrato de leasing. Este momento se produce al inicio del leasing. Por lo tanto, sólo es necesario determinar el lugar de suministro dentro o fuera del país una vez.

Se considera que un suministro de TPP, en régimen de leasing, se realiza en el país en el que se aplica el IVA si la posesión o el uso del bien se da o se pone a disposición del destinatario del suministro en dicho país. Un suministro de TPP, a modo de leasing, se considera realizado fuera del país si la posesión o el uso del bien se da o se pone a disposición del destinatario del suministro fuera del país.

Se considera que un suministro se realiza en el país en el que se aplica el IVA, a menos que dicho suministro se considere realizado fuera del país en virtud de otra disposición legislativa específica.

### 3.13.8 Cuestiones relativas al IVA nacional que pueden surgir

#### Alquiler de equipos personalizados

El alquiler de equipos personalizados supone un mayor riesgo de que se reclame un ITC dos veces. Esto es especialmente frecuente en el sector del transporte de mercancías cuando el arrendatario personaliza el vehículo de transporte de mercancías alquilado. El fabricante emite una orden de compra al arrendatario detallando la personalización solicitada. El arrendatario reclama un ITC en la orden de compra y luego reclama el ITC de nuevo para el pago mensual del leasing. Otro error común es reclamar una venta condicional como una compra.

## Venta y leasing posterior

Un leasing de capital que es un leasing de venta y retroleasing, conlleva más riesgo de incumplimiento que otro tipo de leasings. El arrendatario reclama un ITC por la compra del bien y luego vuelve a reclamar el ITC por el pago mensual del leasing, pero omite incluir la venta del bien arrendado y el IVA asociado a esta venta. Esto significa que se ha solicitado el ITC, pero sin que se haya remitido el IVA de la venta al arrendador. Un examen minucioso del contrato de venta puede indicar que el bien adquirido se financia con un leasing de venta y retroleasing, y puede ejercerse una diligencia adicional para garantizar que el IVA se remita adecuadamente.

## Diferencias regionales

Los países, dependiendo de la estructura y las relaciones de sus instituciones fiscales intergubernamentales, pueden tener diferentes tipos de IVA regionales que varían entre las distintas provincias, regiones o estados. Esto supone otro riesgo de error y/o incumplimiento. Por ejemplo, en el contexto del IVA canadiense, el suministro de un bien en régimen de leasing durante más de tres meses se considera realizada en la provincia en la que se encuentre habitualmente en el momento del suministro. La ubicación ordinaria del bien puede variar, lo que significa que el lugar de la entrega y el tipo impositivo podrían cambiar en cada intervalo de leasing. En el caso de un suministro de un bien para un intervalo de leasing de tres meses o menos, el lugar de suministro se determina una sola vez.

## Incentivos al leasing

A veces se utilizan incentivos para el leasing de inmuebles comerciales sujetos a impuestos. Las consecuencias del IVA varían en función de las circunstancias del incentivo al leasing. Los incentivos al leasing más utilizados son la exención del pago del alquiler, la reducción del alquiler, el pago en efectivo y las mejoras en el leasing.

## Alquileres comerciales

Los alquileres comerciales pueden incluir un alquiler base y cantidades adicionales basadas en el porcentaje de recuperación de los impuestos sobre la propiedad, los seguros, el agua y el alcantarillado, todos los cuales están generalmente exentos de IVA. Sin embargo, estos costes devengarán el IVA, ya que sólo están exentos en el suministro inicial; cualquier reposición posterior de estos costes es plenamente imponible a efectos del IVA.

Existen normas especiales para la construcción, la compra, la venta, la posesión y el cambio de uso de las viviendas.

## Período sin alquiler

Si un arrendador registrado ofrece un período libre de alquiler a un arrendatario, se considera que el arrendador realiza un suministro de bienes inmuebles al arrendatario sin contraprestación

durante el período libre de alquiler. Si no se paga ni se debe pagar ninguna contraprestación, el arrendador no está obligado a recaudar el IVA.

### **Reducción del alquiler**

Al igual que las situaciones que implican un período sin alquileres, existen situaciones que implican reducciones de alquileres. Si un arrendador registrado ofrece una reducción del alquiler a un arrendatario, la contrapartida de la entrega del inmueble al arrendatario es el importe reducido. El IVA se calcula sobre el importe reducido.

### **Notas de crédito/débito**

En determinadas situaciones, el importe del IVA a pagar por el arrendatario puede ajustarse mediante la emisión de una nota de crédito por parte del arrendador o una nota de débito por parte del arrendatario. Una nota de crédito o de débito es un medio para ajustar el IVA a pagar en situaciones en las que el IVA se cobró, pero no se recaudó o en las que se cobró en exceso y debe devolverse o acreditarse.

- Si el arrendador emite una nota de crédito al arrendatario, tiene derecho a deducir el importe del impuesto abonado al determinar el impuesto neto correspondiente al período de declaración en el que se emite la nota de crédito al arrendatario. El arrendatario debe añadir el importe del impuesto acreditado por el arrendador al determinar el impuesto neto del arrendatario para el período de declaración en el que se recibe la nota de crédito, en la medida en que el importe se haya incluido en la determinación de un ITC en una declaración presentada para un período de declaración anterior.
- Por el contrario, el arrendatario podría emitir una nota de débito al arrendador. Si el arrendatario emite una nota de débito al arrendador, el arrendatario debe añadir el importe del impuesto cargado al determinar el impuesto neto del período de declaración en el que se emite la nota de débito al arrendador en la medida en que el importe se haya incluido en la determinación de un ITC en un período de declaración anterior. El arrendador tiene derecho a deducir el importe del impuesto cargado por el arrendatario al determinar el impuesto neto del arrendador para el período de declaración en el que se recibe la nota de débito.

### **Mejoras en el contrato de leasing**

Con frecuencia, las mejoras en el leasing se utilizan como incentivos para el mismo. El tratamiento del IVA de las mejoras en el leasing depende de la naturaleza de la transacción. Dos de las situaciones más comunes son:

- el arrendador paga las mejoras, y
- el arrendador ofrece incentivos en efectivo para que el arrendatario lleve a cabo las mejoras.

Si el arrendador paga las mejoras, puede reclamar un ITC por el IVA pagado por los bienes y servicios adquiridos para realizar las mejoras. En esta situación no hay implicaciones del IVA para el arrendatario.

Si el arrendador ofrece un incentivo en efectivo para que el arrendatario lleve a cabo las mejoras, se considera que el arrendatario ha realizado un suministro imponible de los insumos de construcción utilizados para mejorar la propiedad arrendada al arrendador por la que el pago es una contraprestación. El arrendatario debe cobrar y recaudar el IVA sobre el pago recibido del arrendador. El arrendador puede solicitar un ITC con respecto al IVA pagado o a pagar por el incentivo en efectivo al arrendatario. Además, el arrendatario podría solicitar un ITC con respecto al IVA pagado o a pagar por las compras utilizadas para mejorar la propiedad.

### **3.13.9 Cuestiones relativas al IVA transfronterizo que pueden surgir**

Pueden aplicarse normas especiales en determinadas situaciones en las que un registrante arrienda bienes a un arrendador no residente no registrado. Por lo general, en virtud de estas normas, se considera que el arrendatario registrado ha obtenido la posesión física de los bienes al comienzo del período de leasing y que mantiene la posesión física de los bienes hasta el final del período de leasing, incluso en situaciones en las que la posesión real de los bienes la tiene durante todo o parte del período de leasing una tercera persona, como un subarrendatario. Estas normas garantizan que el arrendatario registral, y no las otras personas que tienen la posesión física de los bienes durante el período de leasing, tendrá la responsabilidad potencial con respecto a los bienes.

Una vez que el no residente pone a disposición del registrante una prueba satisfactoria de que se ha pagado el impuesto sobre los bienes, se considera que el registrante, en el momento en que el no residente pagó el impuesto, ha pagado un impuesto respecto al suministro de los bienes al registrante igual al impuesto pagado por el no residente.

Para reclamar un ITC, el registrante debe mantener las pruebas que demuestren que el impuesto fue pagado por el no residente, así como otros documentos pertinentes, como un contrato que apoye la relación entre las dos partes y los bienes involucrados.

Pueden establecerse numerosas salvaguardias para protegerse del abuso del IVA. Por ejemplo, los vendedores registrados pueden tener un incentivo para cuestionar las transacciones en las que no se ha cargado el impuesto de forma adecuada con el fin de minimizar su propio riesgo. Pueden establecerse diversas leyes y reglamentos, al margen de la propia legislación fiscal, para exigir la correcta aplicación del IVA o imponer restricciones mediante la regulación, la concesión de licencias o el registro. Las agencias fronterizas y aduaneras, los diversos organismos reguladores gubernamentales, los mecanismos adecuados de supervisión mediante la regulación y la aplicación, la legislación contractual aplicable y las prácticas empresariales profesionales pueden contribuir a evitar el abuso del IVA.

### **3.13.10 Reflexiones finales sobre el leasing**

Los acuerdos de leasing pueden plantear una serie de problemas desde el punto de vista del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre el valor agregado, tanto nacionales como transfronterizos. A la hora de considerar estos problemas, hay que distinguir los leasings operativos de los leasings de capital (de financiación).

Los leasings de capital (de financiación) pueden ser especialmente preocupantes porque el tratamiento contable puede diferir del tratamiento fiscal, y las partes del leasing, por sus propias razones, pueden buscar un tratamiento incoherente.

Hay muchos enfoques para abordar estos desafíos; sin embargo, hacerlo comienza con la consideración de las debilidades y fortalezas de las leyes fiscales nacionales y cómo se relacionan con los acuerdos de leasing.

El Apéndice adjunto contiene una lista de preocupaciones comunes que surgen de las operaciones de leasing y de los indicadores de riesgo a tener en cuenta.



## Notas al final

- 1 Un arrendatario de un inmueble puede tener derecho a subarrendar su participación en el mismo a otra persona. Si lo hace, será el arrendador en virtud de ese subarrendamiento, pero ese subarrendamiento no puede normalmente conceder más derechos sobre la propiedad que los que se tienen en virtud del leasing original.
- 2 El hecho de que un país en particular trate los bienes intangibles, como programas informáticos, patentes, marcas registradas y licencias, como bienes de “leasing” será una función de sus leyes nacionales, pero para los fines de este capítulo, el término “bienes de leasing” se refiere a bienes muebles e inmuebles tangibles.
- 3 Sin embargo, también hay que reconocer que puede haber casos en los que los leasings operativos tengan implicaciones fiscales preocupantes si el arrendador y el arrendatario no tratan entre sí en condiciones de igualdad.
- 4 También puede estar sujeto a un impuesto sobre el valor agregado.
- 5 También existe incertidumbre sobre si las normas nacionales contra la elusión pueden aplicarse en un contexto transfronterizo. Algunos opinan que las disposiciones contra la elusión sólo pueden aplicarse si existe una disposición de este tipo en el propio tratado fiscal y que un país no puede aplicar sus propias normas nacionales contra la elusión a una situación transfronteriza. La aplicación de la iniciativa de la OCDE en el marco del Instrumento Multilateral (IML) evitará esta incertidumbre al permitir a los países firmantes del IML incluir una disposición contra la elusión en sus tratados existentes sin tener que renegociarlos con los socios del tratado.
- 6 Referencias al Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE
- 7 Consulte el Ejemplo 1.25: OCDE (2015), Neutralización de los Efectos de los Acuerdos de Desajuste Híbrido, Acción 2 – Informe Final de 2015, Proyecto OCDE/G20 Sobre Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios, OECD Publishing, París. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241138-en>
- 8 La OCDE brinda orientación adicional sobre la aplicación del principio de plena competencia y, al hacerlo, presenta factores específicos para evaluar en la comprensión del acuerdo entre empresas y en la determinación de la naturaleza de plena competencia de la transacción en sí. Consulte las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias.
- 9 Basado en el modelo de IVA canadiense.
- 10 Fuente: Encuesta CIAT 2020 sobre la experiencia de los miembros en el control de “transacciones de leasing”.



## Apéndice

En la siguiente sección se detallan algunas preocupaciones de la administración tributaria y comportamientos de riesgo comunes relacionados con las operaciones de leasing, basados en las experiencias de los países miembros del CIAT<sup>10</sup>.

Las conductas más comunes de incumplimiento fiscal que se han encontrado derivadas de las operaciones de leasing son:

- Utilización del leasing para encubrir una venta.
- Modificación de los vencimientos e importes de los pagos para manipular la base imponible.
- Los pagos de leasing por el uso o disfrute temporal de equipos industriales, comerciales o científicos son considerados como beneficios empresariales deducibles y no sujetos a retención en la fuente, a pesar de que, tanto en términos de la legislación nacional como de las disposiciones de los tratados, habrían sido regalías sujetas a impuestos en la fuente.
- Utilización de empresas intermediarias para acceder al tipo de imposición reducido previsto en los convenios para evitar la doble imposición (búsqueda de un tratado más favorable).
- Tratamiento de los pagos por leasings de capital (de financiación) como si fueran por leasings de explotación, o viceversa, en función de las deducciones y opciones de amortización más beneficiosas que permita la legislación nacional.

### **En concreto, en relación con el impuesto sobre el valor agregado:**

- No calcular el débito fiscal en el momento de ejercer la opción de compra.
- En cuanto a los leasings de inmuebles:
  - Reducción indebida del tipo de los inmuebles adquiridos por un banco para operaciones de leasing.
  - El no cálculo del débito fiscal en el canon inmobiliario.
- Para el leasing de vehículos:
  - Cálculo del crédito fiscal, aunque el coste del vehículo supere el límite del valor establecido en la normativa nacional.

**A continuación, se detallan los indicadores de riesgo que pueden identificarse en los contratos de leasing:**

- Cuando se detecte que las operaciones se han realizado entre partes vinculadas, se debe hacer un análisis especial sobre los efectos fiscales tanto para el arrendador como para el arrendatario para prevenir o detectar posibles manipulaciones.
- Revisar las posibles discrepancias entre lo establecido contractualmente y lo registrado contable y fiscalmente.
- Ser cauteloso con los contratos de leasing que tengan una redacción ambigua o poco clara en cuanto a la modalidad de ejecución del contrato, el importe a pagar en concepto de canon, la duración de la operación, el momento y el precio en que el arrendatario puede ejercer la opción de compra, etc.
- Ser cauteloso con las operaciones originadas por contratos de leasing sin sustancia económica o sin relación con la actividad económica que genera los ingresos.
- Revisar si los costes o gastos generados por los contratos de leasing financiero corresponden a bienes que han sido propiedad del mismo contribuyente o de partes vinculadas.
- Ser cauteloso con los contratos de leasing financiero con un plazo que no coincide con la vida útil estimada del activo.
- Tener cuidado con los contratos de leasing operativo cuyos cánones de alquiler sean desiguales o no sean uniformes.
- Revisar los pagos por leasing internacional de bienes de equipo que no hayan sido adquiridos a precios de mercado y/o cuya financiación incluya tipos superiores al tipo LIBOR vigente en la fecha del contrato de leasing.
- Tener cuidado con los contratos de leasing internacional en los que el arrendatario no opta por la compra del bien y procede a su exportación.
- Revisar el pago de los cánones o regalías generados por los contratos de leasing internacional con personas o empresas residentes en paraísos fiscales.
- Ser cauteloso con los contratos de leasing de inmuebles con una duración inferior a 20 años.



# Manual sobre Control de la Planeación Tributaria Internacional

## Estructura General

### 1. Introducción, Alcance y Objetivos

### 2. La Planeación Tributaria Internacional

### 3. Planeación Tributaria Internacional Nociva: Principales Conductas y Mecanismos para Identificarlas

- 3.1. Subcapitalización y otras operaciones financieras internacionales
- 3.2. Manipulación de precios de transferencia
- 3.3. Abuso de tratados
- 3.4. Abuso de normas domésticas
- 3.5. Híbridos
- 3.6. Reorganización de empresas
- 3.7. Residencia fiscal
- 3.8. Establecimiento permanente y el uso de acuerdos de comisionistas
- 3.9. Uso de estructuras legales con fines de ocultación, paraísos fiscales, y regímenes tributarios nocivos
- 3.10. Triangulación
- 3.11. Transferencia de intangibles
- 3.12. Pagos por asistencia técnica, regalías, intereses, dividendos y servicios
- 3.13. Operaciones de leasing
- 3.14. Asignación contractual indebida de riesgos
- 3.15. Fragmentación artificial de contratos
- 3.16. Generación artificial de pérdidas y asignación artificial de costos
- 3.17. Uso indebido de sociedad instrumental
- 3.18. Traslado de beneficio
- 3.19. Riesgos de cumplimiento tributario por parte de empresas que operan en la economía digital

### 4. Medidas de Contención de la Planeación Tributaria Internacional

- 4.1. Normas generales anti-elusión/evasión: domésticas e internacionales
- 4.2. Normas específicas anti-elusión/evasión: domésticas e internacionales

### 4.3. Normas Anti-híbridos

- 4.4. Facultades para desconocer o recharacterizar transacciones
- 4.5. Normas de transparencia fiscal internacional
- 4.6. Normas para limitar la erosión de la base imponible por medio de instrumentos financieros
- 4.7. Normas sobre precios de transferencia
- 4.8. Normas anti-paraísos fiscales
- 4.9. Medidas aplicables para contener conductas indebidas por parte de promotores tributarios
- 4.10. Mecanismos para evitar abusos en la comercialización de "Commodities" y materias primas en general
- 4.11. Medidas para contener la evasión/elusión por parte de empresas que operan en la economía digital
- 4.12. Medidas para contener el uso indebido del concepto de establecimiento permanente y la figura de comisionista

### 5. Herramientas de Contención de la Planeación Tributaria Internacional

- 5.1. Regímenes especiales de información, desarrollo y mantenimiento de bases de datos: Obligaciones informativas para contribuyentes que llevan a cabo operaciones internacionales
- 5.2. Mecanismos para identificar riesgos
- 5.3. Cooperación internacional
- 5.4. Iniciativas en materia de responsabilidad corporativa y gobierno fiscal
- 5.5. Iniciativas de cumplimiento cooperativo como mecanismo preventivo
- 5.6. Herramientas para contener abusos por parte de empresas que operan en la economía digital
- 5.7. Tributación de las criptomonedas
- 5.8. Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia

### 6. Otros asuntos administrativos

- 6.1. Auditoría de empresas multinacionales y empresas con operaciones internacionales

