



## BOLETÍN INFORMATIVO Junio 2013

### ALGUNOS TIPS PARA PAGAR MENOS IMPUESTOS (DENTRO DE LA LEY).

A continuación veremos algunos mecanismos que prevén beneficios fiscales que bien vale tener en cuenta a la hora de realizar una operación inmobiliaria, reponer maquinarias, e inclusive adquirir un auto para nuestra empresa.

(i) OPCIÓN DE VENTA Y REEMPLAZO: Para ganarle a la inflación, existe un régimen en el artículo 67 de la ley de ganancias, reglamentado por la resolución de AFIP 2140, que permite financiar las operaciones de compra de maquinarias o inmuebles con el impuesto a las ganancias. En virtud de esta norma, por un lado se desgrava del impuesto el resultado que se obtiene por la venta del bien de uso en la medida que se destine –total o parcialmente- a la adquisición de otro bien que se afecte a la actividad. Así, la empresa obtiene el beneficio financiero que implica no tributar en el momento de venta, y al incorporar el nuevo bien a un menor valor, deduce menos amortizaciones en el futuro.

#### Ejemplo:

a.-) Venta de un bien de uso sin opción de reemplazo: En caso de que la empresa no ejerza la “opción de reemplazo”, debe abonar el impuesto a las ganancias en el ejercicio que vende el bien; o sea, debe pagar el 35% sobre

el resultado de la operación (la diferencia entre el valor de venta y el valor original de compra)

b.-) Ventaja impositiva de reemplazar el bien: El régimen de venta y reemplazo, permite destinar el resultado obtenido en la venta del bien a la adquisición, por ejemplo, de otra maquinaria. De esta manera, la utilidad destinada en la inversión no paga impuesto a las ganancias. El nuevo bien ingresa al patrimonio por un valor reducido (precio de compra menos utilidad que se afecta del bien reemplazado)

(ii) VENTAJAS FISCALES DEL LEASING: El contrato de leasing consiste en un mecanismo de financiación que les permite a los particulares y a las empresas adquirir bienes (maquinarias, tractores, camionetas, inmuebles) abonando un canon, o alquiler, durante el período de vigencia del contrato. Vencido el plazo contractual, se puede ejercer la opción de adquirir el bien abonando el valor residual que fue estipulado en el contrato. El leasing tiene las siguientes ventajas:

- No es necesario comprar el bien.
- Se financia el 100% de la inversión.
- Se mantienen actualizados tecnológicamente los equipos.
- Se deduce frente al Impuesto a las Ganancias lo que efectivamente se paga como canon.



- Frente al IVA, el pago se realiza periódicamente en el plazo del leasing.
- La alícuota será del 21% aunque el bien de capital, de adquirirse al inicio y no vía leasing, tributaría el 10,5% (desventaja).
- La operación, según las disposiciones contables, podrá reflejarse como deuda en el balance.
- El bien se incorpora como activo cuando se ejerce la opción de compra por su valor residual por lo que no tributa durante el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP) durante el leasing.

(iii) INCOBRABLES: Vender sin poder cobrar es un problema; pero, si además hay que abonar impuestos por los deudores incobrables el tema se complica un poco más. Por ese motivo, además de pedir las necesarias referencias de los clientes, ante incumplimientos de pago es conveniente dar todos los pasos formales de reclamo para que el crédito incobrable no tenga efectos impositivos. Un mal crédito tiene, a favor de la AFIP, los siguientes costos impositivos:

- 1.- Hay que pagar el 21% del IVA a pesar de no haberlo cobrado.
- 2.- Se tiene que abonar el 35% de impuesto a las ganancias por esa venta no percibida.
- 3.- Tiene que pagarse el 1% del Impuesto a las ganancias mínima presunta por un activo inexistente.

En el IVA no existe forma de recuperar el débito fiscal que hay que abonarle a la AFIP.

Por su parte, en ingresos brutos, la mayoría de los códigos fiscales provinciales excluyen de la base imponible del impuesto a la proporción de los créditos incobrables producidos en el transcurso del período fiscal.

En ganancias se permite su deducción. En éstos últimos casos, deberá justificarse y corresponder al ejercicio en que se producen, en la medida que se verifiquen algunos de los índices de incobrabilidad previstos en la ley: Verificación del crédito en concurso preventivo; quiebra del deudor; desaparición fehaciente del deudor; iniciación de acciones judiciales tendientes al cobro; paralización manifiesta de las operaciones del deudor, prescripción de la deuda.

#### **LA APLICACIÓN DE LA LEY DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR Y LA LEY DE SEGUROS.**

Porqué se le da tanta importancia a la injerencia de la Ley de Defensa del Consumidor en la Ley de Seguros. La respuesta es simple, mientras la ley de seguros establece en su artículo 58 que las acciones fundadas en el contrato de seguro prescriben en el plazo de **un año...**, en tanto que la Ley N° 24240 de Defensa del Consumidor (LDC), en su art. 50, prevé que Las acciones y sanciones emergentes de la presente ley prescribirán en el término de **tres años**.

La aplicación de uno u otro plazo depende de dos posturas que han dado la jurisprudencia y



doctrina actuales. Por un lado, quienes pretenden el cómputo de tres años sostienen que los contratos de seguro revisten el carácter de contratos de consumo. Esto es, el contrato reúne los elementos de un contrato de estas características, a saber: Una empresa proveedora de un servicio (el seguro) y otra que contrata dicho servicio a cambio de un precio determinado.

Sin embargo, el fallo que comentamos<sup>1</sup> sostiene que, sin perjuicio de la relación de consumo que exista entre las partes, en el caso hay un conflicto entre ambas normas en lo concerniente al plazo de prescripción, siendo necesario distinguir qué categoría reviste cada una, a efectos de establecer cuál de ellas prevalece sobre la otra.

De esta manera, concluyen que si bien las leyes 17418 y 24240 tienen idéntica jerarquía, la primera regula el contrato de seguro en forma específica, por lo tanto, prevalece sobre la otra norma de carácter general que se aplica en cuanto no se contrapone a la especial.

Además, el fallo bajo comentario agrega que la LDC, contiene reglas protectoras y correctoras que vienen a completar **-no a sustituir-** el ámbito de la protección del consumidor con carácter general, por cuanto la propia Ley de Seguros también protege al

asegurado, aunque en forma especialmente adaptada a ese tipo de relaciones.

#### **AUMENTO DE PRIMA – DEBER DE INFORMACION.**

Podemos también observar el impacto de la Ley de Defensa del Consumidor (LDC) sobre los seguros en un fallo de la Sala II de la Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial de Salta.

En el caso bajo análisis<sup>2</sup>, el cliente de una compañía de seguros demandó a esta por rescisión del contrato con fundamento en el aumento constante del precio de la prima dispuesto de manera unilateral sin cumplir con el deber de información establecido en la LDC.

El art. 4 de la LDC establece que *“El proveedor está obligado a suministrar al consumidor en forma cierta, clara y detallada todo lo relacionado con las características esenciales de los bienes y servicios que provee, y las condiciones de su comercialización. La información debe ser siempre gratuita para el consumidor y proporcionada con claridad necesaria que permita su comprensión”*.

Los jueces entendieron que las aseguradoras deben informar el aumento del precio con la debida antelación, a fin de que el asegurado pueda ejercer el derecho a rescindir el

<sup>1</sup> CNac. en lo Comercial, Sala A, “Altrui Arnaldo y otros c/ Caja de Seguros S.A. s/ ordinario”, 13-mar-2013

<sup>2</sup> Aguirre Astigueta, Sebastián c/ Caja de Seguros S.A. s/ Sumario. Sala II, Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial de Salta. 29/11/2012.



contrato en caso de no aceptar dicha modificación.

De este modo, se condenó a la Compañía a devolver las sumas cobradas en exceso hasta la rescisión del contrato. Por otro lado, se rechazó el daño punitivo reclamado por el asegurado por no vislumbrarse que la compañía haya actuado con dolo o culpa grave o que genera un daño no reparable con la restitución del dinero percibido.

#### **CAMBIOS PARA LA ATENCION DEL ASEGURADO.**

El 5 de junio de 2013 la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) emitió la Resolución Nº 37.588 que introduce importantes cambios en la normativa relacionada con el funcionamiento del Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado (DOAA).

En el 2011 se había establecido la obligación de las entidades aseguradoras de contar con un Servicio de Atención al Asegurado (SAA).

Entre otras cosas, la resolución establece las siguientes modificaciones a dicho servicio:

- 1) Las aseguradoras deberán nombrar un responsable y dos asistentes del SAA. El responsable, al igual que sus asistentes, deberá acreditar anualmente no menos de 32 horas de capacitación en temáticas relacionadas con la protección del consumidor y con la oportunidad de

mejoras en la calidad de atención a los consumidores y usuarios.

- 2) Habilita al DOAA a celebrar audiencias a pedido del asegurado con la participación de denunciantes, compañías, productores y agentes.
- 3) Crea el 0-800-666-8400 y la dirección de mail: [consultasydenuncias@ssn.gob.ar](mailto:consultasydenuncias@ssn.gob.ar) para el DOAA.
- 4) La información establecida en el punto anterior junto al teléfono de la SSN y el número de inscripción de la compañía ante la SSN deben ser exhibidos tanto en los avisos de las casas matrices, sucursales y agencias de las aseguradoras, como en sus páginas web.

El plazo para cumplir con esta carga es de 60 días a partir de la publicación de la Resolución en el Boletín Oficial.

#### **IMPUESTO A LAS GANANCIAS Y UN CASO DE REORGANIZACIÓN DE SOCIEDADES.**

Un caso común, y que deviene en innumerables consultas tiene como se verá una respuesta simple. Veamos la consulta: Un grupo familiar, supongamos cuatro hermanos heredan una serie de propiedades, y por lo tanto pasan a ser condóminos de dichas propiedades. Ahora bien, para un mejor manejo en la administración de dichas



propiedades, es recomendable (o por lo menos así lo recomendamos) que dichos bienes pasen a nombre de una sociedad, en la que sus propietarios pasan a ser socios.

La consulta que deriva de esta operatoria es si tal transmisión del dominio de inmuebles a la sociedad tiene alguna implicancia en el Impuesto a las Ganancias. La respuesta viene dada en el **Dictamen de Asesoría Técnica de AFIP N° 8/2012**. Dicho dictamen sostiene que *“...el mencionado proceso de regularización societaria por el cual se transfiere a la sociedad regularizada la titularidad de los inmuebles rurales inscriptos a nombre de los socios de esta, no genera hecho imponible incidido por impuesto nacional alguno, en la medida en que dichos inmuebles se encuentren afectados a la explotación en forma exclusiva y sin retribución alguna”*.

Esto es así, ya que los socios de la firma resultan ser los titulares de los inmuebles, motivo por el cual a través del citado proceso no se estarían transfiriendo bienes o derechos a terceros.