

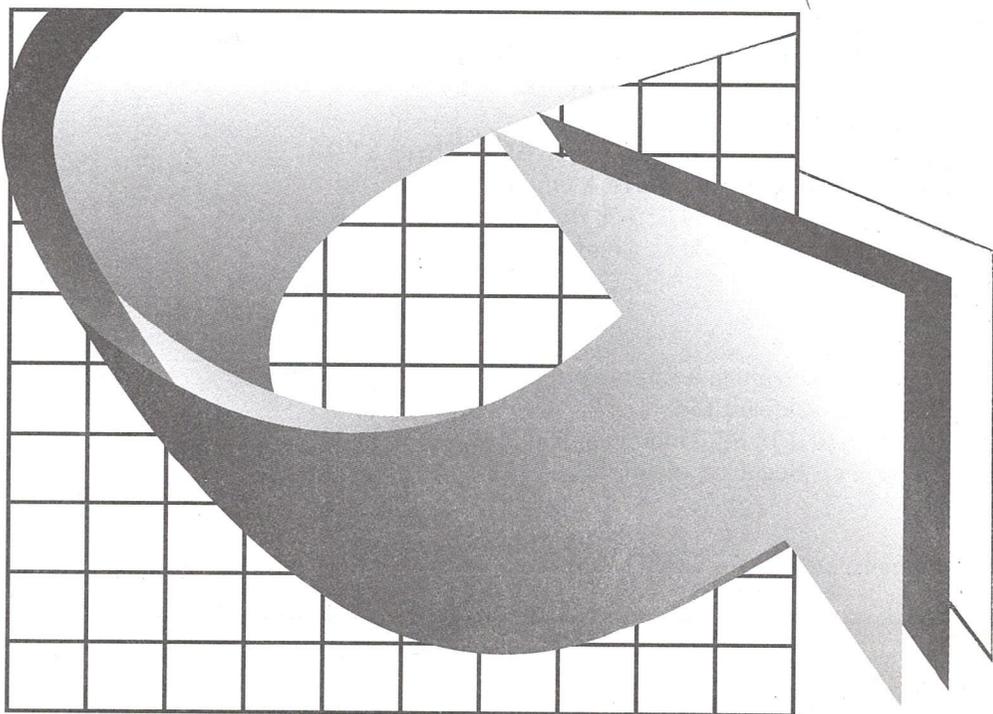
Ediciones Bancarias
y Financieras Ltda.



Ricardo Rojas Garzón

ASOCIACION BANCARIA
Y DE ENTIDADES FINANCIERAS
DE COLOMBIA

MANUAL DE LEASING



MANUAL DE LEASING

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su transmisión en ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

© Derechos reservados 1994

Autor: Ricardo Rojas Garzón

EDICION CONJUNTA

ASOCIACION BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS
DE COLOMBIA

Cra 9 N° 74-08 Piso. 9 Teléfono: 211 48 11 Fax: 211 99 15
Santafé de Bogotá , D.C. Colombia

EDICIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS LTDA.

Carrera 8A N° 99 - 51 Torre A Oficina 805
Teléfonos: 218 62 17 - 610 26 06 Fax: 610 25 03 A.A. 10684
Santafé de Bogotá , D.C. Colombia

Edición Electrónica e impresión:

Volumen Gráfico Ltda.

Cra 40A N° 138-55 Teléfonos: 258 5990 - 274 30 33 Fax: 258 79 55
Santafé de Bogotá, Colombia.

Primera edición en 2.000 ejemplares.

Impreso en Colombia

346.022

A76

1994

Ej. 1. **INDICE**



Página

INTRODUCCIÓN	5
I. CONCEPTOS Y GENERALIDADES DE LA OPERACIÓN LEASING	7
1. GENERALIDADES	7
2. DEFINICIÓN	8
3. EL CONTRATO Y SUS ELEMENTOS	8
3.1. EL ARRENDATARIO O LOCATARIO	8
3.2. EL ARRENDADOR	9
3.3. LOS BIENES	9
3.4. LOS CÁNONES	9
3.5. EL PLAZO	10
3.6. LA OPCIÓN DE COMPRA	10
II. MARCO LEGAL	13
1. NORMAS QUE RIGEN AL SECTOR (ANTECEDENTES)	13
2. DE LA CONVERSIÓN A COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	14
3. BIENES SUJETOS DE ARRENDAMIENTO	16
4. SECTORES ECONÓMICOS ATENDIDOS	17

	Página
III. MODALIDADES DEL LEASING	19
1. EL LEASING FINANCIERO	19
2. EL LEASING OPERATIVO	19
3. EL LEASING INTERNACIONAL	20
4. EL LEASING INMOBILIARIO	22
5. EL LEASBACK	23
6. OTRAS OPCIONES DE LEASING	24
IV. ASPECTOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS	27
1. ASPECTOS CONTABLES	27
1.1. PARA EL ARRENDATARIO	27
1.2. PARA EL ARRENDADOR	27
2. EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA	28
3. AJUSTES POR INFLACIÓN	29
4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL USUARIO	30
BIBLIOGRAFÍA	35

INTRODUCCIÓN



La conversión de las compañías de leasing en compañías de financiamiento comercial a partir de 1.994, marca una nueva etapa en la historia de este servicio en el país, y resalta la importancia del leasing dentro del sistema financiero.

En un proceso de apertura económica y modernización del aparato productivo, el proceso de conversión de las compañías de leasing, propone a dicha operación como una herramienta versátil dentro del proceso de reconversión industrial, en la modernización tecnológica del sector industrial (pequeña y mediana industria) sin comprometer la estabilidad patrimonial ni los niveles de liquidez de dichas empresas.

Este documento presenta el desarrollo de este negocio, señalando su reciente reglamentación, las diferentes modalidades existentes en el mercado, y los efectos contables y tributarios de la operación.

I. CONCEPTOS Y GENERALIDADES DE LA OPERACIÓN LEASING

1. GENERALIDADES

Como mecanismo financiero apareció en Estados Unidos en la década del 50. Una de las primeras entidades fue la United States Leasing Corporation. Su impacto y evolución durante los primeros años de operación fue importante: fue tal el éxito alcanzado, que durante sus primeros años se llegó a fundar una compañía por mes, llegando a unas ochocientas entidades.

Después de lograr penetración en el mercado de los Estados Unidos donde a partir de 1.960 los bancos comerciales fueron autorizados para ofrecer este servicio, se extiende llegando a Europa en el Reino Unido en 1.960, en Francia e Italia en 1.961, en Alemania en 1.962 y se reglamenta en España en 1.977 donde estaba funcionando desde 1.962.

En América Latina este servicio es ofrecido con particular importancia en México, Argentina y Brasil.

Las cifras siguientes dan muestra de su evolución:

AÑO	CONTRATOS FIRMADOS
1.950	10'000.000
1.954	40'000.000
1.960	400'000.000
1.967	1.300'000.000
1.970	6.000'000.000
1.980*	200.000'000.000

Fuente: Leasing o Arrendamiento Financiero, Asobancaria. 1.978

* Manual de Leasing, Ed. Bancarias y Financieras Ltda. (9)

Cifras en US dólares

En Colombia la primera compañía de leasing, Citycol, fue creada en 1.972 como obra del entonces First National City Bank y posteriormente impulsada por la compañía Leasing Grancolombiana; hoy el sector cuenta con 44 compañías de leasing.

2. DEFINICIÓN

No obstante son varias las definiciones que se han dado sobre esta operación, en este documento se toma la más reciente emitida por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, quien a través del Decreto 913 de Mayo 19 de 1.993 señala en su artículo 2º: "Entiéndase por operación de arrendamiento financiero la entrega a título de arrendamiento de bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del período una opción de compra."

El Leasing, por lo tanto, es considerado como un sistema de financiación orientado hacia los empresarios, sean estos personas naturales o jurídicas que desarrollan una actividad que requiera el uso de bienes muebles o inmuebles para generar una actividad de producción.

3. EL CONTRATO Y SUS ELEMENTOS

La formalización de la operación de leasing se lleva a cabo mediante la firma de un contrato entre las partes, en el cual quedan estipulados los diferentes elementos mencionados en la definición, y las condiciones que intervienen en la operación.

Los elementos son: el Arrendatario o usuario o locatario del bien, el Arrendador, los Bienes, los Cánones, el Plazo y la Opción de Compra.

3.1. EL ARRENDATARIO O LOCATARIO

Es la persona natural o jurídica que como define el Diccionario de la Lengua Española, "toma en arriendo" unos bienes previamente determinados, que deben contribuir en el proceso de producción de su negocio.



Como norma general, debe conocer y desarrollar una actividad productiva y es él quien selecciona el bien objeto del contrato.

3.2. EL ARRENDADOR

Es la compañía de financiamiento comercial especializada en prestar el servicio de arrendamiento financiero que actúa mediante un contrato como enlace entre el arrendatario y el proveedor.

Como señala el Artículo 2º del Decreto 913 de 1.993 del Ministerio de Hacienda, debe ser la propietaria del bien cuyo "derecho de dominio conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra."

Así mismo, el Artículo 3º del mismo decreto señala entre las reglas de las operaciones de arrendamiento, que "Los bienes que se entreguen en arrendamiento deberán ser de propiedad de la compañía arrendadora."

3.3. LOS BIENES

Los bienes que se dan en arriendo pueden ser muebles o inmuebles.

En términos prácticos, la propiedad del bien no es lo más importante en la operación de leasing, como sí lo es la capacidad del bien para generar un producto. Esta es su principal característica que de un lado, permite definir su aplicación dentro del sistema de leasing y, de otra parte, permite la verificación permanente de la aplicación que le esté dando el arrendador al bien. Por esta razón no se consideran objeto de leasing los bienes de consumo o la simple tenencia de bienes de producción con fines especulativos.

3.4. LOS CÁNONES

Estos son previamente convenidos entre las partes durante el período de arrendamiento, y le dan derecho al arrendatario a la utilización del bien en las actividades propias del negocio.

Para el arrendador, el pago de dicho canon representa la recuperación de la inversión que realizó en la compra del bien.

3.5. EL PLAZO

Es igualmente acordado entre las partes. Este plazo, dependiendo del tipo de negocio y en particular de la obsolescencia del bien, oscila entre los 18 y los 60 meses. Por lo general, los plazos de 18 meses se utilizan en contratos de bienes como microcomputadores, y los de 60 meses en los de inmuebles; sin embargo, una gran mayoría de contratos se establecen a 36 meses. Al arrendador le permite durante este período evaluar, entre otras cosas, el riesgo de la operación, el canon por período y el valor de venta del bien al usuario, en caso de que esté vigente esta opción.

3.6. LA OPCIÓN DE COMPRA

Es una alternativa que existe en el contrato de leasing y que por lo tanto se debe determinar desde el comienzo de la operación. No necesariamente se da esta opción y de allí se deriva una modalidad de leasing. Aunque tampoco está determinado el porcentaje de este valor, no puede ser inferior al 1% del costo de adquisición del bien y se debe acordar entre las partes en el momento de iniciar el negocio.

Es muy importante el contenido del contrato, el cual debe contemplar, además de los elementos señalados anteriormente, el objeto del contrato, las causales de terminación, el domicilio, el lugar de la notificación, el valor del contrato, el lugar donde se van a pagar los cánones, las cláusulas de responsabilidades y lo correspondiente a los seguros. Adicionalmente, se especifican las obligaciones y derechos del arrendador y del arrendatario.

Todos los riesgos y gastos corren por cuenta del arrendatario, quien al finalizar el tiempo pactado en el contrato, puede optar por adquirir el bien por su valor residual, devolverlo, o firmar un nuevo contrato de arrendamiento según la modalidad de operación seleccionada.

Dentro del texto del contrato debe quedar claramente estipulado que el activo y el proveedor, fueron escogidos libremente por el arrendatario.

Un elemento adicional, e igualmente importante aunque no interviene en el contrato suscrito entre arrendador y arrendatario es el PROVEEDOR.

Por lo general, éste es seleccionado por el arrendatario, y es quien vende la maquinaria o equipo a la compañía de financiamiento comercial que ofrece el leasing, otorga la garantía y el servicio de mantenimiento.

Adicionalmente, es necesario tener los activos siempre asegurados contra todo riesgo. Generalmente los bienes son asegurados por la compañía arrendadora, quien transfiere el costo al usuario del bien de capital; el valor y la forma de pago del seguro también debe quedar estipulada dentro del cuerpo del contrato celebrado entre arrendador y arrendatario pudiendo ser por anualidades o por cuotas junto con el canon.

II. MARCO LEGAL

1. NORMAS QUE RIGEN AL SECTOR (ANTECEDENTES)

La actividad de Leasing que se empezó a desarrollar en el país a partir de 1.975 no fue exitosa y careció de regulación. La primera norma que aparece sobre esta actividad, sucede en 1.979 cuando se dictó el Decreto 148, el cual dispuso que las corporaciones financieras podían invertir en sociedades anónimas de leasing hasta el 10% de su capital pagado y reserva legal.

Posteriormente, el Decreto 2059 de 1.981 estableció que el control y vigilancia de estas sociedades sería ejercido por la Superintendencia de Sociedades.

Hasta 1.982, las sociedades de arrendamiento financiero o leasing podían captar recursos del público pero el gobierno mediante la expedición del Decreto 2920 de ese año, les prohibió la captación en forma masiva de dinero del público, terminando así su capacidad de actuar como entidades captadoras de recursos. Igualmente obligó el desmonte de las captaciones existentes en el momento. Esta medida fue tomada por el gobierno dentro de la política de saneamiento de las entidades financieras a raíz de los hechos que se presentaron en esos años.

Con la Ley 74 de 1.989, se trasladó la inspección y vigilancia de las compañías de leasing de la Superintendencia de Sociedades a la Superintendencia Bancaria, quien ha establecido las condiciones y requisitos para el funcionamiento de las sociedades de arrendamiento financiero, iniciándose así, una etapa de depuración del sector.

El Decreto 3039 de 1.989 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público establece que las sociedades de arrendamiento financiero o leasing deben constituirse como sociedades anónimas. Mediante este ordenamiento, las sociedades que en ese entonces llegaban a 88, se redujeron a 36 entidades. Este carácter de sociedades anónimas fue ratificado posteriormente en la Ley 45 de 1.990, Artículo 1°.

La misma Ley 45 de 1.990 reconoce su carácter financiero al clasificarlas como sociedades de servicios financieros, las cuales pueden ser constituidas acogiéndose a las normas estipuladas en la misma ley, como filiales de los establecimientos de crédito, es decir, de los establecimientos bancarios, corporaciones financieras, corporaciones de ahorro y vivienda y compañías de financiamiento comercial.

Los Decretos 2913 y 1744 de 1.991 dieron validez a las operaciones de leasing inmobiliario, tema que será tratado más adelante.

De otro lado, el tratamiento de las cuotas vencidas se asimila al de la cartera vencida para los procedimientos de calificación de cartera.

2. DE LA CONVERSIÓN A COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL

Según lo establecido por la Ley 35 de enero de 1.993, a partir de enero de 1.994, las compañías de leasing desaparecieron como tales para convertirse en compañías de financiamiento comercial. Esta ley en su Artículo 12° contempló la posibilidad de conversión de las sociedades de leasing existentes, en compañías de financiamiento comercial, factor que les permitió la captación habitual y masiva de recursos del público y además las obliga a mejorar los niveles de patrimonio para garantizar márgenes adecuados de solvencia.

La Circular Externa N° 026 de mayo 21 de 1.993, señaló el 7 de enero de 1.994 como plazo máximo para que las actuales sociedades de leasing que estuvieran interesadas se convirtieran en compañías de financiamiento comercial, y las que no determinaran su disolución.

Al tiempo que las sociedades de leasing se transformaran en compañías de financiamiento comercial, dicha ley facultó a éstas o a las que se constituyeran, para realizar operaciones de leasing a partir del 1° de Julio de 1.993.

El siguiente cuadro permite comparar y ubicar el tamaño de las antiguas compañías de leasing de acuerdo con sus activos totales y su patrimonio, dentro del sistema financiero.



ESTABLECIMIENTO	ACTIVOS	PATRIMONIO
Bancos	11.897.822	1.277.444
Corp. Financieras	2.285.845	619.307
Corp. Ahorro y V. (1)	3.869.711	220.771
Cias. Fin. Cial. (2)	932.055	122.577
Org. Cooperativos	154.614	32.506
Cias. de Leasing (*)	517.622	99.890

Fuentes: Sistema Financiero. Informe Trimestral - Fichas de Análisis Financiero. Junio de 1.993. Superbancaria.

(*) Estadísticas Fedeleasing.

Cifras en Millones de pesos a junio de 1.993

Notas: (1) No incluye el BCH.

(2) No incluye Prisa.

La importancia que adquirieron las sociedades de leasing en el país se refleja en el crecimiento de negocios (Activos en Leasing) y su fortalecimiento patrimonial, los cuales casi se han duplicado en el curso del último año:

	Sep/92	Dic/92	Mzo/93	Jun/93
Activos	339.032	419.678	505.362	635.075
Pasivos	56.856	66.545	81.221	99.890

(Millones de pesos)

Fuente: Estadísticas Fedeleasing

A Marzo de 1.993, existían en el país 44 sociedades de leasing afiliadas a Fedeleasing, presentando por su ubicación una elevada

concentración de las sociedades de leasing en la ciudad de Bogotá con 34, seguida de Cali con 6, Medellín con 3 y una en la ciudad de Manizales.

A pesar de que tuvieron cerca de 15 años de existencia en el mercado financiero, las sociedades de leasing mostraron una baja especialización sectorial dentro de las mismas entidades. Esta baja penetración contribuyó a que el tamaño de dichas entidades no fuera mayor. Sin embargo, debido a las bondades que representa para el empresario la posibilidad de adquirir bienes de capital para renovar su equipo o ampliar su capacidad instalada sin tener que comprometer sus propios recursos, sus posibilidades de crecimiento y desarrollo son amplias.

3. BIENES SUJETOS DE ARRENDAMIENTO

Para que pueda haber contrato de leasing, es necesario que exista un bien sujeto de depreciación.

El Código Civil, establece que "Son susceptibles de arrendamiento todas las cosas corporales e incorporales que puedan usarse sin consumirse, excepto aquellas que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales como los de habitación y uso."

Aunque las compañías de financiamiento comercial que ofrecen el servicio de leasing pueden arrendar cualquier tipo de bien susceptible de ser depreciado, se han canalizado los esfuerzos en el arrendamiento de maquinaria y equipo agrícola e industrial, equipos de oficina y computación, equipos de transporte, auto-motores, maquinaria y herramientas de toda clase, equipos de ingeniería, maquinaria eléctrica y equipos para la industria petrolera, por su particularidad de ser éstos, en su mayoría, generadores de algún tipo de producto. También lo son los bienes inmuebles indispensables para el proceso de producción como lo son las bodegas, locales y oficinas, entre otros.

De otra parte, el Decreto 913 de 1.993 del Ministerio de Hacienda al fijar las normas para el ejercicio de esta actividad, en su Artículo 3º, numeral d dice: "El arrendamiento no podrá versar sobre documentos de contenido crediticio, patrimonial, de participación o representativos de mercaderías, tengan éstos o no el carácter de títulos valores."

- En aspectos tributarios, no pagan impuesto a las ventas los cánones en estos contratos y el IVA cancelado por el arrendatario en la nacionalización de los activos puede ser descontada del impuesto de renta, siempre y cuando se pacte en el contrato la opción de compra irrevocable.

Igualmente se presentan algunos riesgos que se deben considerar en esta modalidad de negocios:

- Es el caso del riesgo asociado por el efecto cambiario, ya que se pueden generar pérdidas por la transferencia y convertibilidad de divisas cuyo comportamiento no es predecible hacia el futuro durante el proceso de la importación del bien o en el término del contrato. Cabe advertir que el riesgo cambiario no es inherente al negocio como tal, pero es preciso analizar esta modalidad con dicho efecto.
- Pérdidas por el incumplimiento de contratos o por interrupción de las operaciones por parte del locatario.

Sin embargo, algunas compañías de seguros a nivel internacional podrían ofrecer amparos contra estas eventualidades; tales el caso de Lloyd's of London o la Multilateral Investment Guarantee Agency -MIGA- del Banco Mundial.

De acuerdo con las políticas de comercio exterior, existen diferentes alternativas para el leasing internacional: el Cross Border-Leasing, el Leasing con Plan Vallejo, el Leasing en Zona Franca y el Leasing de Exportación.

En el Cross Border-Leasing se hace referencia a un equipo que debe ser comprado fuera del país, por lo cual, la compañía de financiamiento comercial que ofrece el servicio de leasing y el arrendatario se encuentran en diferentes países o bajo diferentes sistemas legales. Adicionalmente, la negociación se puede adelantar entre dos entidades, una en el país de origen del bien sujeto de arriendo, y la otra en el país del arrendatario.

Quien realiza la operación, está efectuando una importación temporal de mercancías ya que esta modalidad de importación tiene como característica el pago diferido de los derechos de importación y sus impuestos de nacionalización (despacho a consumo).

El plazo y frecuencia de pago de los cánones en la operación de leasing, determinan el término previsto para el pago de los derechos aduaneros. Así, cuando éstos se han cancelado en su totalidad (al finalizar el contrato) entra en vigencia la opción de compra, que de realizarse ofrece al locatario un bien libre de impuestos de importación permitiéndole ejercer de inmediato el pleno dominio sobre los bienes.

Otra modalidad de particular interés se encuentra cuando se importan materias primas, maquinaria, equipo y repuestos para emplearlas posteriormente en un proceso de exportación. Este sistema conocido como Plan Vallejo es aplicable en leasing cuando se refiera a la importación de bienes de capital y repuestos cuando ellos estén destinados a la producción de bienes con destino a la exportación.

En este caso, los bienes podrán ser importados directamente por el productor, o por intermedio de una compañía de financiamiento comercial que ofrece el leasing.

4. EL LEASING INMOBILIARIO

Se da como una variación del leasing financiero, con la diferencia que los bienes objeto del contrato hacen referencia a bienes inmuebles como bodegas, oficinas, locales, plantas industriales, etc.

Según los Decretos 2913 y 1744 de 1.991, y el Decreto 936 de 1.991 reglamentario de la Ley 49 de 1.990, se acepta para efectos fiscales, que los inmuebles para el caso específico de las compañías de financiamiento comercial que ofrecen el servicio de leasing pueden venderse o enajenarse por debajo de su valor catastral, siempre y cuando la sumatoria de los cánones de arrendamiento más la opción de compra sea superior al avalúo catastral. Igualmente, se permite la depreciación acelerada del inmueble durante la vigencia del contrato.

El leasing inmobiliario se debe establecer por medio de una escritura pública y registrar en la oficina de instrumentos públicos.

Algunas características particulares de esta modalidad que la diferencian de un simple arrendamiento son:



- En el leasing el bien arrendado debe ser de propiedad de la compañía dado que existe la posibilidad de su adquisición al finalizar el contrato, mientras que en un arrendamiento normal no necesariamente el arrendador es el dueño del bien.
- En el arrendamiento el precio se paga por el disfrute del bien, de tal forma que si éste perece, igual sucede con el contrato. En el leasing el contrato permanece hasta su plazo así el bien perezca.

En relación con un caso de venta, algunas diferencias que se pueden señalar son:

- El vendedor se obliga siempre a transmitirle la propiedad de la cosa al comprador, mientras en el leasing la transmisión del dominio no necesariamente se da.
- En la venta, el comprador es poseedor del bien, mientras en el leasing el locatario lo es solamente durante la vigencia del contrato.
- En la venta el precio debe corresponder a un valor convenido entre el comprador y el vendedor; en el leasing, el precio que se asigna para ejercer la opción de compra no refleja el valor del bien.

En el leasing inmobiliario se puede dar el caso de un Leasback cuando una entidad vende sus instalaciones para tomarlas posteriormente en arriendo.

Dado el proceso de apertura e internacionalización de la economía, esta modalidad es de particular interés para las empresas extranjeras que quieran realizar inversiones en el país, como también para las empresas nacionales que se quieran expandir o adquirir mayor liquidez con base en sus activos fijos.

5. EL LEASBACK

Es una modalidad en la cual el vendedor del bien y el usuario es la misma persona. Mediante este sistema, el dueño del equipo lo vende a la compañía que ofrece el leasing y luego ésta se lo arrienda. Con este procedimiento, el empresario recibe la totalidad del valor de su equipo y

paga un arriendo muy inferior a la suma recibida, liberando así una cantidad de recursos como capital de trabajo. Cabe observar para que se de este caso, que la venta sea real y que exista la cancelación total del bien por parte de la compañía que ofrece el leasing; igualmente que la utilización que el locatario de al bien sea la misma que le estaba dando antes de la operación.

6. OTRAS OPCIONES DE LEASING

Dependiendo del monto de los negocios y condiciones del contrato, se pueden identificar otras alternativas de leasing. Es el caso del leasing de gran cuantía, en las que el arrendamiento implica grandes sumas de dinero. En estos casos, se pueden reunir varias empresas que ofrecen el servicio de leasing para adquirir el equipo que será arrendado, como política de dispersión del riesgo; esta operación se conoce como Leasing Sindicado.

En este caso, la adquisición del bien debe realizarse por las diferentes compañías en la proporción en que cada una participe en el negocio, según se acuerde entre las partes. En esta operación, las compañías serán acreedoras solidarias de las obligaciones del locatario y en igual forma, deudoras solidarias de las obligaciones de los derechos que se deriven del contrato.

Para efectos del manejo de la operación y coordinación entre las compañías, se selecciona un "líder", lo cual no significa que las obligaciones y responsabilidades no recaigan en todos los participantes.

El Leasing de Aviación en el cual el objeto arrendado es una aeronave. En este caso se identifican el Wet Lease, cuando el arrendamiento incluye la tripulación, el mantenimiento y los seguros; y el Dry Lease si el arrendamiento excluye los gastos de operación y la tripulación.

El Master Lease, donde las condiciones del contrato se extienden al equipo adicional que pueda necesitar el arrendatario, sin que tenga que negociar otro contrato de arrendamiento. El Net Lease donde todos los gastos corren por cuenta del arrendatario, adicionales al pago del canon. El Sub Lease que consiste en una especie de subarriendo mediante el cual se

entrega a un tercero el bien dado en leasing, siempre y cuando la compañía lo acepte, bien durante la vigencia del contrato o al término de éste.

También se menciona el Leasing de Importación, que en realidad se refiere al caso en el cual el bien es importado ya se trate de una modalidad de leasing internacional o bien de una de leasing financiero u operativo, una vez nacionalizada la mercancía.

IV. ASPECTOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS

Las operaciones de leasing conllevan algunas implicaciones contables y tributarias que merecen particular mención.

1. ASPECTOS CONTABLES

El contrato de arrendamiento financiero presenta una serie de consecuencias de carácter contable tanto para el locatario como para el arrendatario que se enumeran a continuación:

1.1. PARA EL ARRENDATARIO

Dado que el activo objeto de la operación de leasing no es de propiedad del arrendatario por la misma naturaleza de la operación, lo excluye de realizar una inversión de capital y por consiguiente la operación como tal, no implica un incremento en los activos.

El canon de arrendamiento por corresponder al pago periódico por el uso del equipo se contabiliza como un gasto y como tal es deducible 100% de la base gravable de impuestos.

1.2. PARA EL ARRENDADOR

Los activos arrendados se contabilizan en su balance como activos en leasing, con su depreciación correspondiente.

Inicialmente se había permitido un sistema libre de depreciación, de manera que cada sociedad de leasing utilizaba el sistema que fuera de mayor conveniencia para sus resultados durante el período del arrendamiento; ello hacía que fuera prácticamente imposible evaluar las entidades y mucho menos realizar análisis homogéneos.

Sin embargo, desde que están bajo el control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, se les unificó el sistema de depreciación en línea recta, durante la vida útil de contrato.

La contabilización de los arrendamientos no causados se deben llevar como control en cuentas de orden, separando la porción corriente de la no corriente. Así mismo, se debe suspender la contabilización de las cuentas por cobrar - arrendamientos, cuando su vencimiento supere los 90 días, según lo dispuesto en la Resolución 2053/89 de la Superintendencia Bancaria y normas concordantes.

2. EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA

La Ley 6ª de 1.992 o Reforma Tributaria, introdujo una serie de modificaciones en materia de leasing que pueden resultarle favorables al locatario.

En efecto, el Artículo 25 de dicha ley estableció que el servicio de leasing no causa IVA sobre los cánones respectivos, mientras que el IVA correspondiente a la compra del bien puede ser descontable directamente por parte del arrendador o puede ser transferido al locatario. En este caso el locatario se debe comprometer con una *opción de compra irrevocable* y no se acepta el prepago del contrato. Por lo tanto el locatario debe determinar antes de la firma del contrato la alternativa que desea tomar, para lo cual deberá tener en cuenta que el IVA transferido le será deducido de su impuesto en la declaración de renta. Adicionalmente, si el locatario solicita la transferencia del IVA, debe cancelarlo en su totalidad en el momento de iniciar el contrato de leasing, perdiendo la alternativa de cancelarlo dentro del canon convenido. En todo caso, de optar por la segunda alternativa, el contrato deberá especificar claramente qué porción del canon corresponde a la obligación y cuál al IVA.

Desde el punto de vista tributario, el canon es totalmente deducible como gasto que es, de la base de tributación. En este sentido representa un beneficio económico para el usuario, puesto que al tener una menor base gravable, deberá pagar un menor impuesto sobre la renta.

De otro lado, en el Leasing Internacional no pagan impuestos de renta ni de remesa las rentas originadas en contratos que se celebren directamente o por medio de las compañías con empresas extranjeras sin domicilio en Colombia, para financiar inversiones en maquinarias y equipos vinculados

a procesos de exportación o actividades que se consideren de interés económico y social del país.

Respecto del impuesto a las ventas en los contratos de arrendamiento internacional, se puede diferir durante el plazo que dure el contrato.

3. AJUSTES POR INFLACIÓN

Los ajustes por inflación representan un gran atractivo para los locatarios, más no así para el arrendador. En efecto, mientras el locatario no está adquiriendo activos (sujetos de ajustes), está delegando este efecto sobre la compañía que ofrece el servicio quien debe asumir el ajuste en su totalidad como propietaria que es del bien dado en arriendo.

Sin embargo, el efecto del ajuste por inflación en los estados financieros del locatario dependen básicamente de la estructura financiera de la empresa.

Por esta misma razón y dependiendo también del valor del activo, la operación de leasing puede favorecer o no al locatario. Si por ejemplo, su balance presenta unos activos no monetarios por valor de \$1.000 y sus pasivos no monetarios más patrimonio suman \$400, la compra de un activo de \$500 mediante un crédito bancario le incrementará sus activos a \$1.500 manteniendo el mismo pasivo no monetario y patrimonio, y le generará una mayor utilidad por inflación que será gravada. No sucede lo mismo si toma el activo con un leasing, puesto que en este caso el balance no sufrirá alteración.

En conclusión, si el locatario opta por la modalidad de leasing con opción de compra al final del contrato, estará marginado de los ajustes por inflación sobre dichos bienes mientras está pagando por ellos el arriendo correspondiente.

De otro lado, en el caso de una estructura financiera con activos no monetarios superiores al pasivo no monetario más inflación, se tiene derecho a la Deducción Teórica en la base gravable. El procedimiento para determinar el valor de esta deducción es el siguiente:

De los Activos no Monetarios del año anterior según la declaración de renta, se deduce el patrimonio líquido del mismo año según la misma declaración de renta. Esta diferencia conforma la base para deducción a la cual se aplica el porcentaje determinado por el Ministerio de Hacienda, que para el caso del año 1.993 es del 45%. A este resultado se aplica el PAAG acumulado, obteniendo el valor que será deducido de la base gravable.

Por lo tanto, este factor también se debe tener en cuenta en el momento de decidir por una operación de leasing frente a la alternativa de adquirir un activo.

4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL USUARIO

Las operaciones de leasing por sus características, ofrecen una serie de ventajas financieras, contables, tributarias y operativas a los usuarios que merecen resaltarse.

Entre las ventajas se pueden mencionar:

- El porcentaje de financiación cubre la totalidad de la inversión, esto es, ofrece la posibilidad de financiar el 100% del valor del equipo, eliminando la necesidad de requerir capital adicional para su adquisición. Ello significa que el arrendatario no se ve forzado a desplazar el capital de trabajo para invertir en bienes de producción.

El arrendador pone el capital para la compra del equipo, y el arrendatario únicamente efectúa los pagos periódicos por el arrendamiento. Ello permite al empresario la utilización del dinero que hubiera invertido en equipos, en otros aspectos de su actividad productiva.

- El leasing ofrece mayor flexibilidad en la negociación del plazo que en otras alternativas de financiación. Esta característica permite al locatario ajustar la operación al flujo de caja de su negocio.
- Evita al locatario el proceso de adquisición de los bienes y sólo debe ocuparse por el cumplimiento de los requisitos como sujeto de crédito ante la entidad de leasing.

- No afecta los índices de endeudamiento del locatario puesto que el equipo de producción no es un activo suyo sino del leasing que lo da en arriendo. De otro lado, no aparecerá en el pasivo de la empresa del locatario como una obligación por pagar. Al no invertir dinero en la compra del equipo, su capacidad de endeudamiento permanece intacta desde el punto de vista de los análisis crediticios.
- Permite el usufructo de un bien sin ser dueño del mismo durante el tiempo estipulado en el contrato.
- El pago de los cánones por el arrendamiento de los activos son deducibles totalmente de impuestos.
- Al no figurar como un activo de la empresa, representa una alternativa para reducir la carga impositiva debida a los ajustes por inflación.
- Es un mecanismo de protección para la empresa contra la inflación, al tener una cuota invariable durante la vigencia del contrato.
- El IVA pagado en la adquisición del activo puede ser trasladado al usuario, quien lo puede manejar como un anticipo de su impuesto de renta.

Entre las desventajas se pueden mencionar:

- La propiedad del bien la obtiene únicamente al cabo de la finalización del contrato de arrendamiento.
- Reduce la capacidad de respaldo crediticio, pues los activos tomados en arriendo no forman parte de su activo.
- No se acomoda a todo tipo de empresario, pues por lo general se requiere que el solicitante tenga trayectoria en el negocio, lo cual limita a quienes están iniciando una nueva actividad.

El tipo de financiación suministrado por las compañías arrendadoras, está diseñado para empresarios que ya tengan su negocio marchando con prosperidad. No se recomienda para

negocios que estén comenzando, ni como un medio de conseguir capital de trabajo, a menos que la situación sea coyuntural o haya sido completamente identificado el problema de iliquidez.

En cuanto al proveedor, la operación de leasing le representa una venta de contado, trasladando el riesgo de la financiación a la compañía arrendadora. Puede aumentar sus ventas ya que las facilidades que ofrece el leasing le incrementa el número de clientes, sin afectar el cupo de crédito de estos últimos.

Frente a un crédito bancario las ventajas y desventajas para el locatario se pueden resumir así:

LEASING

- Financiación del 100% del activo
- No representa un endeudamiento
- No implica ajustes por inflación
- Ofrece plazos entre 18 y 60 meses
- Es más asequible en su procedimiento de solicitud

CRÉDITO BANCARIO

- No necesariamente financia el 100% del activo
- Representa un endeudamiento para el usuario
- El activo está sujeto a ajustes por inflación
- Los plazos varían dependiendo de la línea de crédito
- El proceso de solicitud puede requerir mayores trámites y significar mayor demora por la constitución de garantías

BIBLIOGRAFÍA

- (1) ARAUJO IBARRA & ASOCIADOS LTDA., CONTRATO DE LEASING INTERNACIONAL Aspectos relacionados con el Comercio Exterior, Mayo de 1.992.
- (2) Boletín Informativo N° 6, FEDELEASING, Septiembre 1.992.
- (3) Boletín Informativo N° 8, FEDELEASING, Marzo 1.993.
- (4) Boletín Informativo N° 10, FEDELEASING, Junio 1.993.
- (5) DIRECTORIO GUIA DEL SECTOR FINANCIERO 1.992, Editores Medios & Medios.
- (6) INTEGRACION FINANCIERA, Editores Medios & Medios, Año 8 N° 40. Diciembre 1.992.
- (7) LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO. Asociación Bancaria de Colombia, Departamento Jurídico, Octubre 1.978.
- (8) LEASING, UN SERVICIO FINANCIERO, Nueva Frontera, Documentos, N° 137 Septiembre 1.992.
- (9) MANUAL DE LEASING, Ediciones Bancarias y Financieras Ltda. 1.986.
- (10) MANUAL DE SERVICIOS FINANCIEROS NACIONALES, Nueva Frontera. 1.990.
- (11) MANUAL LEASING FINANCIERO, Fedeleasing.
- (12) MANUAL LEASING INMOBILIARIO, Fedeleasing.

Leyes, decretos y circulares. JUNTA DIRECTIVA BANCO DE LA REPUBLICA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. SUPERINTENDENCIA BANCARIA.