

EL LEASING FINANCIERO COMO OPCIÓN DE RENTABILIDAD PARA LAS
EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

BEATRIZ ELENA CORREA QUIJANO
JULY ELEANA POLO

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
SEDE NORTE DEL CAUCA
MUNICIPIO DE SANTANDER DE QUILICHAO
2015

EL LEASING FINANCIERO COMO OPCIÓN DE RENTABILIDAD PARA LAS
EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

BEATRIZ ELENA CORREA QUIJANO
JULY ELEANA POLO

Proyecto Presentado para Optar
El Título de Contaduría Pública.

Tutora:
ALBA LUCÍA BERMÚDEZ

UNIVERSIDAD DEL VALLE
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
SEDE NORTE DEL CAUCA
SANTANDER DE QUILICHAO
2015

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	10
1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	12
1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.2.1 Descripción del Problema.....	18
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	20
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	20
1.5 OBJETIVOS	21
1.5.1 Objetivo General.....	21
1.5.2 Objetivos Específicos.	21
1.6 JUSTIFICACIÓN	21
1.7 MARCO DE REFERENCIA	23
1.7.1 Marco Teórico.....	23
1.7.1.1 El Leasing Financiero.....	23
1.7.2 Marco Conceptual.....	39
1.7.3 Marco Legal.	43
1.7.4.1 El Sector de la Construcción en Colombia.....	46
1.8 PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO.....	50
1.8.1 Tipo de Estudio.	50
1.8.2 Método de Investigación.	51
1.8.3 Fuentes y técnicas de investigación.	51
1.8.4 Fases tenidas en cuenta para el desarrollo de la investigación	52

2. ASPECTOS, MODALIDADES Y OPERACIÓN, DEL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO	53
2.1 ASPECTOS DEL LEASING	53
2.1.1 Características del Leasing.....	53
2.2 MODALIDADES DE LEASING	57
2.2.1 Leasing Internacional.....	57
2.2.2 Leasing de Importación.....	57
2.2.3 Leasing de Exportación.....	58
2.2.4 Leasing Sindicado.....	58
2.2.5 Lease Back.	59
2.2.7 Leasing de Infraestructura.	60
2.2.8 Leasing Apalancado o Leveraged.....	60
2.2.9 Leasing Municipal.	61
2.2.10 El Dry Leasing y el Wet Leasing.	61
2.3 OPERACIÓN DEL LEASING FINANCIERO	61
2.3.1 Primera Etapa de la Operación del Leasing.....	61
2.3.2 Segunda Etapa de la Operación de Leasing.....	63
2.3.3 Tercera Etapa de la Operación del Leasing.....	63
 3. NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO...	65
3.1 NATURALEZA JURÍDICA.....	66
3.1.1 El Decreto 836 de 1991.	68
3.1.2 El Decreto 2913 de 1991.	68
3.1.4 El Decreto Reglamentario 223 de 1995.	70
3.1.5 Ley 863 de 2003.	72
3.1.6 Ley 905 de 2004.	73
3.1.7 Decreto 1014 de 2004.....	78
3.1.8 Ley 1111 de 2006.	78

4. ELEMENTOS QUE FORMAN Y VALIDAN EL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO.....	83
4.1 LAS SOCIEDADES DE LEASING	83
4.2 EL LOCATARIO	84
4.3 EL PROVEEDOR	85
4.4 EL CONSENTIMIENTO.....	85
4.5 OBJETO DEL CONTRATO	87
4.5.1 El Bien Entregado en Arrendamiento Financiero.	87
4.5.2 El Precio.....	88
4.5.3 Opción de Compra.....	89
4.5.4 El Término Inicial.	90
4.6 CLÁUSULAS ACCESORIAS DEL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO	91
4.6.1 Las Sanciones y la Cláusula Penal.....	91
4.6.2 Cláusulas de Adhesión.	92
4.7 OBLIGACIONES DEL CONTRATANTE DEL LEASING	93
4.7.1 Obligación de Adquirir el Bien del Proveedor.....	93
4.7.2 Obligación de Entregar los Bienes a los Locatarios.....	94
4.7.3 Obligación de Garantizar la Tenencia del Bien a los Locatarios	95
4.7.4 Obligación de Recibir el Bien al Momento de Expiración del Plazo.	95
4.7.6 Obligación de Permitir Ejercer la Opción de Adquisición u Opción de Compra Sobre el Bien Materia del Contrato.	96
4.8 OBLIGACIONES DEL USUARIO DEL LEASING.....	96
4.8.1 Escoger el Bien que va a ser Entregado en Arrendamiento	96
4.8.2 Pago de la Renta.	97
4.8.3 Mantenimiento del Bien.	98
4.8.4 Asumir las Obligaciones y Derechos Desplazables.	98
4.8.5 Restituir los Bienes en Leasing al Finalizar el Término del Contrato	99
5. CÁLCULO Y APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON OPCIÓN DE COMPRA, PARA LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S. (OBJETO DE ESTUDIO)	101

5.1 CÁLCULO DE OPERACIONES DE LEASING, PARA LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S., (OBJETO DE ESTUDIO)	102
5.1.2 Con Arrendamiento Operativo.	110
5.1.3 Con Entidades Financieras (Bancos).....	113
5.2 ANÁLISIS DE LAS OPCIONES QUE TIENE LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S., PARA PODER ADQUIRIR EL EQUIPO QUE REQUIERE, PARA SEGUIR EJERCIENDO SUS ACTIVIDADES	121
5.2.1 Con las Utilidades Netas.....	122
5.2.2 Con los Flujos de Efectivo.....	123
5.3 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO, PARA LA EMPRESA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.....	124
5.3.1 Valor Actual (VA) de los Ingresos Proyectados.	126
5.3.2 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Financiamiento Propio, Arrendamiento Operativo, Préstamo Bancario, y Arrendamiento Financiero Leasing.	127
5.3.2.1 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Financiamiento Propio.	127
5.3.2.2 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Operativo.	127
5.3.2.3 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Préstamo Bancario.	128
5.3.2.4 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Financiero (Leasing).	129
5.4 ANÁLISIS DE LA RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING), CON LAS DEMÁS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	130
5.5 CONTABILIZACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) CON OPCIÓN DE COMPRA, PARA LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S. (ARRENDATARIA, OBJETO DE ESTUDIO).....	132
6. CONCLUSIONES	135
7. RECOMENDACIONES	136
8. BIBLIOGRAFÍA.....	139

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1 Evolución Jurídica de las Operaciones del Contrato de Leasing.	80
--	----

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Financiamiento con Capital Propio, para la empresa Constructora S.A.S. (Objeto de Estudio).	108
Tabla 2 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Financiamiento con Arrendamiento Operativo, Empresa del sector de la construcción.	112
Tabla 3 Cálculo de la Amortización al Banco. Empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio).	115
Tabla 4 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Financiamiento con Préstamo Bancario, Empresa Constructora.....	117
Tabla 5 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Arrendamiento con Leasing Financiero, Empresa de la Construcción.	120
Tabla 6 Análisis de las Opciones que tiene la empresa Constructora S.A.S para poder Adquirir el Equipo.	121
Tabla 7 Valor Actual (VA) de los Ingresos Proyectados	126
Tabla 8 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Financiamiento con Capital Propio.	127
Tabla 9 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Propio....	128
Tabla 10 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Préstamo Bancario.	128
Tabla 11 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Financiero	129
Tabla 12 Relación Beneficio/Costo del Arrendamiento Financiero (Leasing), con las Demás Opciones de Financiamiento.....	130
Tabla 13 Contabilización de la Adquisición de los Equipos	132
Tabla 14 Contabilización Anual del Canon de Arrendamiento	133
Tabla 15 Contabilización de la Depreciación Anual	133
Tabla 16 Contabilización del Uso de la Opción de Compra.....	133

RESUMEN

Este proyecto tiene por objeto analizar el Leasing Financiero y su aplicación en las Pymes, de forma específica en las empresas constructoras; determinar si este sistema de financiamiento ayuda a las empresas constructoras a tener mayor liquidez y así aumentar capacidad productiva. Particularmente esta investigación se basa en la aplicación de la legislación contable y tributaria vigente en el país, las Normativas Internacionales, Principios Contables y demás herramientas las cuales permitan conocer más a fondo cómo opera el Leasing Financiero en el sistema financiero colombiano. Para finalizar el presente estudio se detallaron los objetivos que han sido diseñados para resolver el problema de investigación propuesto.

Palabras claves: Leasing Financiero, naturaleza jurídica del contrato de leasing, contabilización del arrendamiento financiero con opción de compra.

INTRODUCCIÓN

El contrato de leasing o arrendamiento financiero, es una operación en virtud de la cual el establecimiento de crédito incorpora a su patrimonio un bien previamente seleccionado por su cliente, adquiriendo la obligación de concederle su uso y goce por un plazo determinado.; a su vez, el cliente se obliga a pagar a favor de la entidad financiera, una suma de dinero en cuotas periódicas, equivalentes a los cánones de arrendamiento quedando facultado al final del contrato, para comprar el bien por un valor residual (opción de compra).

Estudiar el leasing financiero como opción de rentabilidad, para las empresas constructoras, es el propósito general del presente trabajo de investigación, pues debido a la confianza de los clientes, las empresas constructoras, cada día adquieren mayor capacidad en el mercado, en el sentido de la construcción de viviendas, por ello las empresas requieren financiar más equipos de construcción, para responder los compromisos que adquiere con todos sus clientes y comprometerse en sobrepasar las expectativas de sus compradores.

Los objetivos específicos propuestos para estudiar el leasing como opción de rentabilidad, para las empresas del sector de la construcción, complementa el presente trabajo de investigación, destacando entre éstos los siguientes:

En el primer objetivo, se plantea el problema de investigación, seguido de la fundamentación teórica y el bosquejo metodológico que se tiene que aplicar para el proyecto de investigación; en el segundo objetivo, se caracterizarán los aspectos, modalidades y operación del contrato de leasing financiero.

En el tercer objetivo se describe la naturaleza jurídica del contrato de leasing financiero en Colombia; en el cuarto objetivo, se detallan los elementos que forman

y validan el contrato de leasing financiero; y en el quinto objetivo se aplica mediante un caso práctico contable, el arrendamiento financiero con opción de compra, para una empresa que pertenece al sector de la construcción.

Se cree pertinente también realizar este trabajo de investigación, puesto que en Colombia, actualmente no se ha suministrado al contrato de leasing financiero, el suficiente estudio y análisis que requiere, puesto que las compañías de financiamiento comercial, como sociedades especializadas en la prestación, han olvidado la naturaleza del contrato, ya que por su afán de desembolsar créditos, otorgan bajo esta modalidad comercial, bienes que no son susceptibles de ningún tipo de producción, ni de generar renta, lo que pone en peligro el desarrollo de dicho contrato en el mercado, que es de gran importancia para que las empresas, economicen recursos financieros, elaboren y presten servicios con calidad.

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Como precedente para la elaboración de este proyecto, se debe tener en cuenta el concepto de Leasing Financiero, el cual se describe a continuación:

El Leasing Financiero, es un contrato de arrendamiento con opción de compra, consistente en la entrega a los usuarios o arrendatarios de determinado bien o servicio para que estos lo usen y lo disfruten pagando un canon durante el período de duración del contrato, y a su terminación si así lo deciden, opten por adquirirlo previa la cancelación de la opción de adquisición pactada¹.

Es importante precisar que en el leasing financiero, como mecanismo de financiación que es, la sociedad adquiere un bien cuyas características son señaladas por el futuro usuario con la vocación de que éste se haga propietario del mismo, razón por la cual el precio del canon se integra por factores tales como el costo del bien, la remuneración del capital destinado a la adquisición del activo y el margen de utilidad o beneficio de la entidad arrendadora².

Realizando la exploración de algunas fuentes secundarias en bibliotecas y páginas de internet, se ha encontrado suficientes antecedentes respecto al tema del Leasing Financiero en Colombia, por ende, se considera que algunos de estos antecedentes pueden servir como referentes, para desarrollar el presente proyecto de investigación llamado “El Leasing Financiero como opción de rentabilidad para las empresas constructoras”.

¹ Superintendencia Financiera. Concept Número 2011091655-00

² Ibid

La finalidad del Leasing Financiero es de carácter económico; este fin económico es el propósito concreto que se procura obtener por quienes se obligan, para conseguir un resultado de rentabilidad, alcanzado mediante un acuerdo de voluntades manifestado en el contrato de arrendamiento. En síntesis, la figura comercial del Leasing produce beneficios económicos para una empresa, al ser comparados con otro tipo de financiamiento, como el crédito financiero o la compra directa de los bienes y/o servicios requeridos por la empresa.

Otros antecedentes que se describen a continuación, permitirán modelar apartes, que pueden fundamentar el marco teórico, conceptual, metodológico, y el diseño y desarrollo de objetivos específicos, que permiten solucionar el problema de la investigación, respecto al financiamiento que requieren las empresas Constructoras, para ejercer la razón social a la que se dedican actualmente.

Se investigaron antecedentes de trabajos realizados por estudiantes de la Universidad del Valle, Sede Norte del Cauca, Santander de Quilichao, y no se encontró ninguna investigación realizada sobre el tema del leasing financiero, en la biblioteca de dicha universidad.

Los antecedentes que tratan el tema del leasing financiero para las empresas, que se han investigado en algunas fuentes secundarias, son los siguientes:

ANÁLISIS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON OPCIÓN A COMPRA COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO EN UNA EMPRESA CONSTRUCTORA.

Respecto a esta investigación Alejandra Violeta Álvarez Quijivix, expone que antes de 1950, el arrendamiento financiero Leasing se asocia frecuentemente a bienes raíces (terrenos y edificios), pero que actualmente es posible arrendar cualquier tipo

de activo fijo, mostrando que el arrendamiento financiero con opción de compra es un sustituto perfecto de los préstamos y de las aportaciones de capital.³

Previamente al decidir por adquirir financiamiento, primero se deben analizar las necesidades de la empresa, se debe tomar como punto de partida el considerar cuáles son las políticas que tiene la empresa, en la utilización de crédito para no descuidar su situación financiera. Una vez que se ha tomado en cuenta el financiamiento como herramienta útil y a veces necesaria, para la empresa, se puede considerar la alternativa de arrendamiento financiero con opción de compra, porque permite disponer de un activo fijo sin necesidad de pagarlo al contado.

Es una guía, la cual sirve para la realización del presente trabajo, porque permite estudiar aspectos fiscales, contables y financieros, del Arrendamiento Financiero Leasing, como fuente de financiamiento, para estudiar el procedimiento, diseñarlo y proponerlo en este trabajo de investigación, y proveer financieramente a una empresa Constructora dicho proceso, para que sea aplicado en ésta.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y JURISPRUDENCIAL: ALCANCE DEL CONTRATO DE LEASING EN COLOMBIA. Esta investigación se elaboró por Moreno Bastidas, para optar el Título en Derecho, logrando concluir la autora, que el leasing financiero como mecanismo de adquisición de bienes y servicios que siempre se ha querido separar de las modalidades de crédito, debe replantearse desde esa perspectiva por cuanto cumple exactamente con la finalidad del crédito, lo que puede llevar a pensar que el mercado la ha dotado con tal finalidad y las necesidades básicas de los consumidores lo han hecho utilizar en mayor medida.

³ ÁLVAREZ QUIJIVIX, Alejandra Violeta. Análisis del Arrendamiento Financiero con Opción a Compra como Fuente de Financiamiento en una Empresa Constructora. Guatemala: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad del San Carlos. 2011, p, 11.

La jurisprudencia se ha referido a la naturaleza jurídica del leasing pero ha dejado divisar que se insertan cláusulas en el mismo, así como sucedía anteriormente en los contratos de seguros ,que son oblicuas, obtusas, oscuras, y que ponen en condición de desequilibrio al locatario, con respecto a la compañía de financiamiento, quien diseña el contrato; por eso una cláusula temeraria debe eliminarse o interpretarse a favor del locatario siempre y cuando, éste haya cumplido también en primer lugar con sus obligaciones.⁴

Esta fuente secundaria permite obtener información sobre el tratamiento contable del Leasing financiero, tema central que contiene la presente investigación, para compararlo con otras opciones de financiamiento de activos fijos como, capital propio, adquisición de crédito, y de esta forma, analizar cuál resulta ser más rentable económicamente, para las empresas constructoras.

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO MEDIO PARA IMPULSAR A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. Fue un trabajo para optar el título de Licenciado en Administración, llevado a cabo por Gómez Juárez, en el cual el autor abordó el tema del arrendamiento financiero, con lo cual se pudo dar cuenta que en los bancos se ofrecen diversos tipos de créditos como créditos hipotecarios, refraccionarios o avíos, créditos pyme, los cuales están por encima de la tasa de interés que ofrece el arrendamiento financiero, y que las pequeñas empresas deben estar enteradas acerca de las diferentes opciones de créditos y de arrendamiento financiero, sirviendo éstos como base, para lograr el éxito de los pequeños empresarios, quienes deben analizar la mejor opción de crecimiento para su empresa.⁵

⁴ MORENO BASTIDAS, Ricardo. Evolución Histórica y Jurisprudencial: Alcance del Contrato de Leasing en Colombia. Santiago de Cali: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad de San Buenaventura. 2011, p, 63-64.

⁵ GÓMEZ JUAREZ, Juan Pedro. El Arrendamiento Financiero como Medio para Impulsar a las Pequeñas y Medianas Empresas. México: Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Veracruzana. 2010, p, 82-83.

Esta investigación permite analizar y sintetizar, que el Contrato de Leasing Financiero, también aplica para las empresas constructoras, puesto que éstas son empresas medianas; también contiene esta fuente secundaria, los aspectos normativos y las características que encierran al Leasing con opción de compra, para diseñar un marco teórico, conceptual y legal, y lograr que los objetivos diseñados, solucionen el problema de investigación propuesto en este proyecto.

EL CONTRATO LEASING FINANCIERO EN COLOMBIA. Este trabajo consistió en una monografía realizada por Durán Bohórquez, quien concluyó con esta investigación que en Colombia no se ha suministrado el contrato de leasing financiero, el suficiente estudio y análisis que requiere, puesto que las compañías de financiamiento comercial, como sociedades especializadas en la prestación, han olvidado la naturaleza del contrato, ya que por su afán de desembolsar créditos, otorgan bajo esta modalidad comercial, bienes que no son susceptibles de ningún tipo de producción, ni de generar renta, lo que pone en peligro el desarrollo de dicho contrato en el mercado.⁶

Matiza esta fuente secundaria también las características y la normatividad que encierra el Contrato de Leasing Financiero para las empresas, lo cual es necesario entender, para determinar la temática y los conceptos, que permiten establecer y afirmar que el Contrato de Leasing Financiero, si es ventajoso para las empresas Constructoras, pues tiene ventajas frente a otros procedimientos, que podrían aplicarse para que éstas sean más rentables (inversión con capital propio, y adquisición de crédito).

CONTABILIZACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS PARTE II. Este es un artículo publicado por Germán Huber, en el cual expone que el inquietante desafío que despierta la contabilización de arrendamientos se aprecia a partir de la necesidad

⁶ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 119.

de contabilizar estos hechos económicos en línea con las reglas seguidas por la norma de aplicación, el autor de acuerdo con lo expresado, está en condiciones de establecer si un arrendamiento califica como operativo o financiero. Esta distinción resulta clave hacia la consecución de su análisis esencialmente por dos motivos: uno, la registración contable; otro, la exposición de la información. El artículo se circunscribe en la medición y presentación de los arrendamientos, enriquecidos con casos prácticos, de manera de concluir con el objeto de estudio de este trabajo: la contabilización de los arrendamientos.⁷

Resulta interesante esta información que contiene esta fuente secundaria, pues en ésta se muestra el procedimiento contable del Contrato de Leasing Financiero, lo cual es indispensable conocer, para calcular y aplicar contablemente el arrendamiento financiero con opción de compra, para las empresas constructoras, para que éstas sean más rentables en el mercado en que se desempeñan.

LEASING FINANCIERO, OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD FINANCIERA. La Superintendencia Financiera, publica respecto al leasing financiero y las obligaciones de la entidad financiera, que algunas de las obligaciones que le corresponden a la entidad financiera, pueden ser desplazadas a otros sujetos que participan en la operación, ya sea al locatario o al proveedor. El deber de entregar el bien corresponde al proveedor así como la obligación de responder por los deterioros presentados como consecuencia de vicios ocultos o fallas de calidad del objeto, en tanto la carga de mantener la cosa en el estado en que sirva para la finalidad, para la cual fue contratada, se desplaza al arrendatario quien asume las propias del dueño y debe soportar los costos de las reparaciones.

De acuerdo con Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor) la responsabilidad de garantizar el funcionamiento del bien recae sobre el productor o proveedor, pues es

⁷ HUBER, Germán. Contabilización de los Arrendamientos, Parte II. Revista Enfoques, Mayo de 2002.

obligación de éstos responder por la calidad, idoneidad, seguridad de los productos; de ahí que el consumidor pueda exigirles de manera directa el cumplimiento de la garantía de calidad...⁸

Este antecedente de investigación, igualmente permite analizar las diferentes características que contiene el Leasing, lo cual admite estar al tanto, para describir los aspectos, modalidades y operación del Contrato de Leasing Financiero, equivalentemente describir la naturaleza jurídica de contrato del leasing financiero, en este trabajo de investigación propuesto.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1 Descripción del Problema. Las empresas constructoras durante tres décadas, se han destacado por ofrecer excelentes acabados para construcción de viviendas y un servicio al cliente excepcional; se catalogan en el mercado como las mejores empresas para trabajar, con un reconocimiento local y regional por su tecnología en construcción, innovación y vanguardia en sistemas constructivos. El talento humano que labora en las empresas constructoras, se identifica con el compromiso del servicio y calidad en la construcción, que dichas empresas resumen en tres palabras “estamos construyendo felicidad”.⁹

Durante el proceso constructivo se generan los mecanismos de control presupuestal y de programa de obra (equipos para construcción), también se mantiene la supervisión adecuada, para que el proyecto de construcción cumpla en sus

⁸ Superintendencia Financiera. Concepto Número 2011091655-00.

⁹ *Ibíd.*

especificaciones técnicas, constructivas y de calidad. La etapa final de los servicios de las empresas constructoras, incluye la etapa de acabados, entrega y post venta, que son factores primordiales en la satisfacción del cliente y del producto final.

Gracias a la confianza de los clientes, las empresas constructoras, cada día adquieren mayor capacidad en el mercado, en el sentido de la construcción de viviendas, por ello éstas empresas requieren financiar más equipos de construcción, para responder los compromisos que adquieren con todos sus clientes y comprometerse en sobrepasar las expectativas de sus compradores; puesto que, se va es más allá de cumplir con un servicio: se hace que la experiencia de comprar un inmueble, sea un proceso fácil, manejable, que cumpla con el sueño de la familia colombiana.¹⁰

Una vez identificada la necesidad de equipos para la construcción en las empresas constructoras, se pretende recomendarles a éstas organizaciones el “Leasing Financiero”, como opción de financiamiento, para la adquisición y compra de equipo de construcción, y de esta forma, se comprometan y respondan, por los compromisos que adquieren con todos sus clientes.

Actualmente cuando las empresas requieren de más equipos para construcción, acuden a los bancos y/o socios, para que sean éstos los que financien los recursos, para la adquisición de equipos, teniendo que realizar una serie de procedimientos, que le atañen pérdida de tiempo y una larga espera, para obtener la decisión de los bancos y/o socios, a los que han acudido.

Desde el punto de vista financiero, el Leasing financiero con opción de compra, es una fuente externa de financiamiento; es decir, la consecución de recursos ajenos, que se requieren para adquirir un bien capital, en donde se produce un

¹⁰ Ibid.

financiamiento del 100% del valor del activo, la relación que se establece entre la empresa arrendadora y la arrendataria es de acreedor-deudor, y ésta prevalece durante la vigencia del convenio, al final, por medio del pago de una cantidad simbólica, el arrendatario se convertirá en dueño legal del bien objeto del contrato.¹¹

El arrendamiento financiero con opción de compra, se avizora como una alternativa para las empresas constructoras, buscando minimizar costos y generando mayor utilidad, beneficios que habrán de trasladarse a los compradores de vivienda y que logrará que las empresas se consoliden como las mejores prestadoras de servicios que satisfacen las necesidades de viviendas a nivel regional.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo el Leasing Financiero resulta ser una opción de rentabilidad, para las empresas del sector de la construcción?

1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los aspectos característicos, modalidades y operación, del contrato de leasing financiero?

¿Cuál es la naturaleza jurídica del contrato de leasing financiero?

¿Qué elementos forman y validan el contrato de leasing financiero?

¿Cómo se calcula y aplica contablemente, el arrendamiento financiero con opción de compra, para una empresa del sector de la construcción?

¹¹ El Leasing Financiero. [En Línea]. (Disponible en: <http://www.bancocolombia.com>. [Consulta: octubre 20. 2014].

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General. Analizar el leasing financiero como opción de rentabilidad, para una empresa del sector de la construcción.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Caracterizar los aspectos, modalidades y operación del contrato de leasing financiero.
- Describir la naturaleza jurídica del contrato de leasing financiero.
- Detallar los elementos que forman y validan el contrato de leasing financiero.
- Calcular y aplicar contablemente el arrendamiento financiero con opción de compra, para una empresa del sector de la construcción.

1.6 JUSTIFICACIÓN

Para adquirir equipos de construcción a través de leasing financiero, en las empresas del sector de la construcción, previamente hay que estudiar y conocer el tema del leasing como arrendamiento financiero, que ha sido expuesto por muchos autores que conocen profundamente el tema.

El conocimiento del tema de leasing como arrendamiento financiero se requiere, para decidirse a adquirir financiamiento; posteriormente se debe estudiar las necesidades de la empresa que lo va adquirir, considerar cuáles son las políticas

que tiene la empresa en cuestión de crédito, para no descuidar su situación financiera.

Una vez que se ha tomado en cuenta el financiamiento como herramienta útil y necesaria para la empresa, se puede considerar la alternativa del arrendamiento financiero con opción de compra, porque permite disponer de un activo fijo sin necesidad de pagarlo al contado, de pronto disminuyendo la liquidez de la empresa sin un estudio previo.

El presente proyecto contiene el leasing financiero como opción de financiamiento, para las empresas de sector de la construcción, proporcionando una guía para los estudiantes de contaduría pública, para que sean considerados los aspectos fiscales, contables y financieros, del leasing financiero como opción de compra, con el objetivo de ayudar financieramente a las empresas del sector de la construcción., en la adquisición de equipos de construcción, para que respondan a tiempo y eficientemente, a todos los clientes que les compran sus servicios.

Este proyecto puede servir como consulta para estudiar el Contrato de Leasing Financiero, de nuevas empresas, que no cuentan con suficientes recursos para adquirir más activos fijos, pues en este tratado, podrían encontrar el procedimiento contable del Contrato de Leasing Financiero, que les ayudaría a obtener más activos fijos de manera más económica, sin que tengan que acudir a créditos bancarios y/o invertir recursos propios, que de pronto pueden descapitalizar la empresa.

Este estudio permite aplicar un proceso para solucionar el problema propuesto, destacando el estudio y análisis, de las características, de los aspectos, modalidades y operación del contrato de leasing financiero; también describir la naturaleza jurídica del contrato de leasing financiero, y detallar los elementos que forman y validan el contrato de leasing financiero; y finalmente, calcular y aplicar

contablemente el arrendamiento financiero con opción de compra, para una empresa del sector de la construcción.

1.7 MARCO DE REFERENCIA

1.7.1 Marco Teórico.

1.7.1.1 El Leasing Financiero. Al respecto, la Superintendencia Financiera en su Concepto Número 2011091655-001, de enero 20 de 2012, señala que el contrato de leasing o arrendamiento financiero, es una operación en virtud de la cual el establecimiento de crédito incorpora a su patrimonio un bien previamente seleccionado por su cliente, adquiriendo la obligación de concederle su uso y goce por un plazo determinado; a su vez, el cliente se obliga a pagar a favor de la entidad financiera, una suma de dinero en cuotas periódicas, equivalentes a los cánones de arrendamiento, quedando facultado al final del contrato, para comprar el bien por un valor residual (opción de compra).¹²

Tal como se expone la Superintendencia Financiera, algunas de las obligaciones que le corresponden a la entidad financiera, pueden ser desplazadas a los otros sujetos que participan en la operación, ya sea al locatario o al proveedor. Por ejemplo, el deber de entregar el bien la trasfiere al proveedor, así como la obligación de responder por los deterioros presentados como consecuencia de vicios ocultos o fallas de calidad del objeto. Por su parte, la carga de mantener la cosa en el estado en que sirva, para la finalidad para la cual fue contratada, se desplaza al

¹² Superintendencia Financiera. Concepto Número 2011091655-00, enero 20 de 2012, p. 1.

arrendatario quien asume las propias del dueño y debe soportar los costos de las reparaciones.¹³

Sobre la obligación de saneamiento por defectos de calidad y por vicios ocultos de la cosa entregada en leasing y la exclusión de responsabilidad por parte del establecimiento crediticio, la Superintendencia Financiera, señala la pertinencia de traer a colación algunos apartes de la sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil en el siguiente sentido: “Establecido que el leasing es un contrato atípico (desde la perspectiva referida por la Corte), corresponde indagar ahora, bajo esa específica consideración, si la sociedad de leasing está (o no) obligada a responder por los defectos de calidad que experimente ulteriormente la cosa, lo mismo que por los vicios ocultos de la misma:

Para responder este interrogante, es necesario tener en cuenta que el leasing, según se analizó, constituye (en lo fundamental) un negocio de intermediación financiera (lato sensu), en el que es el usuario o tomador el que selecciona el bien que, en lo material, habrá de ser objeto del contrato. Expresado en otros términos, la compañía del leasing, es la regla, se sitúa al margen de la escogencia del bien, la cual se verifica en función de las necesidades de quien ha de ser contratista, quien determina sus características, funcionalidad, e incluso el proveedor mismo, según se delineó.

En tal virtud, la adquisición del bien por parte de la sociedad de leasing, de ordinario, se hace en atención a esos requerimientos específicos del cliente; a las indicaciones o señalamientos que previamente le han sido dados por él, de suerte que para el futuro contratante, la causa inmediata para hacerse a la propiedad de la cosa, radica en la anterior celebración del contrato de leasing (propiamente dicho, negocio jurídico de aprovisionamiento).

¹³ *Ibíd.*, p. 3.

Ese, precisamente, es el móvil que explica la prenotada adquisición, la que se realiza, únicamente, en función de la celebración del contrato en mención, en consideración, se acota una vez más, a que la entidad, no se convierte en propietaria, para disfrutar directa y personalmente de la cosa, sino para permitirle a otro tal disfrute (negocio tenencial y eventualmente dominical). Esa es la ratio de su actividad comercial y, por término, la explotación ordinaria de su objeto social (Artículo 20; Numeral 2° del Código de Comercio¹⁴).¹⁵

Adicionalmente, es de anotar que de acuerdo con Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor), la responsabilidad de garantizar el funcionamiento del bien recae sobre el productor o proveedor, pues es obligación de éstos responder por la calidad, idoneidad, seguridad de los productos, de ahí que el consumidor pueda exigirles de manera directa el cumplimiento de la garantía de calidad. En este orden de ideas, con independencia de las acciones que estime pertinentes adelantar ante el proveedor o productor del bien objeto del contrato, existe obligación del locatario de continuar con el pago de los cánones de arrendamiento, dada la financiación que se otorgó por parte del establecimiento crediticio.¹⁶

Algunos conceptos de la Superintendencia Financiera (antes Superintendencia Bancaria), Superintendencia de Sociedades y la DIAN, sobre el contrato de leasing, son: es uno de los contratos que hacen parte del grupo denominado “contratos atípicos”¹⁷, connotación que se les atribuye por no estar contemplados de forma

¹⁴ Artículo 20; Numeral 2° del Código de Comercio: Actos, Operaciones y Empresas Mercantiles-Concepto. Son mercantiles para todos los efectos legales: Numeral 2) La adquisición a título oneroso de bienes muebles con destino a arrendarlos; el arrendamiento de los mismos; el arrendamiento de toda clase de bienes para subarrendarlos, y el subarrendamiento de los mismos.

¹⁵ Superintendencia Financiera. Concepto Número 2011091655-00, enero 20 de 2012, p. 2.

¹⁶ *Ibíd.*, p. 3.

¹⁷ Un ejercicio que se pretende hacer con el fin de demostrar que es posible darle al contrato de leasing una definición que provenga de la ley, pues resulta controvertible afirmar que si el contrato hace parte de los denominados atípicos, es porque la ley ha hecho poca referencia, pero no se ha especializado en tratar la figura de forma exclusiva o definirla, es tomar del ordenamiento nacional, porque la ley no lo prohíbe, varios elementos que pueden finalmente concebir un significado al contrato de leasing, otras veces llamado de arrendamiento financiero y otras veces denominado

específica en una ley dedicada a ellos, es decir, por carecer de regulación especializada, lo que no implica que la efigie del mismo no sea mencionada en algunas normas, para referirse a ellos.

Por otro lado es importante definir conceptualmente de forma previa el contrato de leasing desde las diferentes fuentes, que lo han abordado o que por el tipo de figura permiten abordarlo iniciando primero por las pinceladas legales, haciendo un ejercicio especial, continuando después un recorrido por la jurisprudencia y otro tipo de fuentes administrativas.¹⁸

Como una noción preliminar, se puede entonces afirmar que el contrato de leasing financiero, es un acuerdo contractual en el que una parte entrega materialmente un bien a otra, quien lo recibe en arrendamiento, mientras se obliga a pagar un canon por ese arrendamiento, teniendo la posibilidad de utilizar una opción de compra al final o durante la ejecución del contrato y así enajenarlo en su patrimonio. El contrato de leasing, es un contrato de carácter comercial, eso no admite discusión, pertenece a un grupo excepcional de negocios que la ley supone como comerciales porque su celebración supone la existencia de una persona especial, en este caso, las compañías de financiamiento, igual situación ocurre en el caso de los seguros.¹⁹

Es entonces el contrato de leasing un contrato de carácter comercial, y utilizando la citada norma del artículo 2° y 822, entonces se puede acudir al código civil por remisión, al no estar el contrato de leasing definido dentro del código de comercio ni en una norma especializada, se puede descomponer entonces partiendo de la

leasing financiero, con el fin de diferenciarlo de otros tipos como “lease back” y el operativo (tomado de Superintendencia Financiera. Concept Número 2011091655-00, enero 20 de 2012, p, 3).

¹⁸ Algunos Conceptos de la Superintendencia Financiera (antes Superintendencia Bancaria), Superintendencia de Sociedades y la DIAN, en: MORENO BASTIDAS, Ricardo. Evolución Histórica y Jurisprudencial: Alcance del Contrato de Leasing en Colombia. Santiago de Cali: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad de San Buenaventura. 2011, p, 6.

¹⁹ MORENO BASTIDAS, Ricardo. Evolución Histórica y Jurisprudencial: Alcance del Contrato de Leasing en Colombia. Santiago de Cali: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad de San Buenaventura. 2011, p, 6.

definición general, la norma civil, donde se determina qué es un contrato en el artículo 1495: un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Ese significado encaja perfectamente en el inicio de la definición del contrato de leasing, así mismo el 1602 dice que el contrato es ley para las partes.

20

Entonces se puede ver que partiendo de las normas de contratación en general que contempla el Código Civil, puede darse una definición del contrato de leasing afirmando que es un contrato en el que una de las partes, persona jurídica conocida como compañía de financiamiento comercial, se obliga a entregar a otra un bien en arrendamiento, sin transferir en principio la propiedad del mismo, y la otra, quien recibe el bien, se obliga a cambio de ello a pagar una suma periódica que se denomina canon, una vez culminado el plazo establecido, la persona que paga el canon tiene la opción de utilizar una cláusula de compra, para adquirir totalmente el bien en su patrimonio, es decir, enajenarlo.²¹

Huber, da un concepto del Leasing, expresando que una vez clarificado un arrendamiento como financiero, éste tiene un tratamiento diferenciado según la parte que sea: arrendatario o arrendador. Para el primero de ellos, la norma prevé su tratamiento como una compraventa financiada indicando el registro dentro de su activo fijo (bienes de uso) desde el inicio del arrendamiento. Por ello, para favorecer esta explicación, se prefiere denominarla “arrendamiento compra” debido a que, en principio y en esencia, conlleva la naturaleza de una compra a plazo. Por ejemplo, la incorporación de un automóvil por un contrato de leasing financiero, a través de una sociedad de leasing.²²

²⁰ *Ibíd.*, p. 8.

²¹ *Ibíd.*, p. 10.

²² HUBER, Germán. Contabilización de los Arrendamientos, Parte II. Revista Enfoques, Mayo de 2002, p. 2.

Por otro lado, para el segundo de los sujetos (el arrendador), del análisis de la norma se advierten dos situaciones posibles de registro, en relación del tipo de operación que subyace: una de financiación y otra de venta con financiación.

Para la primera de las operaciones, la norma contable considera registrarla como una cuenta por cobrar desde el comienzo del arrendamiento; en consecuencia, por su naturaleza propiamente financiera se prefiere denominarla “arrendamiento financiero”; un ejemplo de ello es una entidad bancaria (arrendador) que a través de un contrato de leasing financiero a un cliente (arrendatario) para que éste incorpore una maquinaria. Como el banco no posee dicha maquinaria, simultáneamente con la constitución del contrato de leasing, adquiere a un tercero (vendedor) el bien de uso, a través de una compra venta tradicional.²³

La segunda operación en cambio, conjuga una operación financiera con una de venta; por lo tanto, al arrendamiento expuesto precedentemente (denominado por la norma caso general), se le adicionan normas para el registro contable del precio de venta, y el cómputo del costo (denominado por la norma caso especial). Con ello, una descripción más detallada de este tipo de arrendamiento financiero es denominada como “arrendamiento venta”, un ejemplo de ello, es el caso de un fabricante de tractores (arrendador y vendedor), que a través de un contrato de leasing vende con financiación a un cliente (arrendatario), para que éste incorpore un activo fijo.²⁴

Como consecuencia de lo expuesto, los arrendamientos financieros posibles, que se extraen, según las partes (arrendatario o arrendador) y la operación financiera que subyace (compra, financiación propiamente dicha ó venta con financiación, pueden presentarse de la siguiente forma:

²³ *Ibíd.*, p, 2.

²⁴ *Ibíd.*, p, 3.

Arrendatario = arrendamiento compra.

Arrendador = arrendamiento financiera, arrendamiento venta.

Concluye Huber, que para el tratamiento contable de arrendamiento se utiliza el enfoque de los riesgos y beneficios; bajo dicho enfoque, se consigue clasificarlos como arrendamientos financieros u operativos, no obstante, los mismos están sujetos al cumplimiento del requisito de la sustancia sobre la forma. La medición de los arrendamientos queda condicionada principalmente a dos situaciones: tipo de arrendamiento, operativo o financiero; calidad de la parte arrendatario o arrendador. Consecuentemente a ello, devienen las normas aplicables para su contabilización.

Para los casos de la venta seguida de arrendamiento, se establecen normas de registro contable, que procuran recoger la realidad económica que subyace en la operación. La presentación de la información contable de arrendamientos financieros, queda subordinada primariamente a dos cuestiones: en función de cada tipo de arrendamiento: financieros, operativos, ambos arrendamientos compras; luego, a la calidad de las partes: arrendatario o arrendador. Establecido ello, se siguen las normas de exposición de la información para la presentación de estados contables.²⁵

La opción o promesa unilateral de compra, según Durán Bohorquez, se presenta en el contrato de leasing, como obligación de hacer y no de dar, en la que el vendedor (leasing) se obliga a celebrar un contrato de compraventa, si en una época determinada, el optante se resuelve comprar (Artículo 861 Código de Comercio).

Dentro de los requisitos de la opción de compra se encuentra el precio, el cual recibe el nombre de valor residual y es establecido por las compañías de financiamiento

²⁵ MORENO BASTIDAS, Ricardo. Evolución Histórica y Jurisprudencial: Alcance del Contrato de Leasing en Colombia. Santiago de Cali: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad de San Buenaventura. 2011, p, 38

comercial, encargadas de efectuar este tipo de operaciones, bien sea en porcentaje mínimo del valor comercial del bien dado en arrendamiento (valor gr. 1%, 5% ó 10%, del valor comercial del bien), o por una cantidad de dinero determinada (Valor gr. \$1.000.000 ó \$250.000), puesto que los cánones que paga el arrendatario, por el uso del bien, durante el término inicial cubre generalmente el precio del equipo nuevo y causan un margen de beneficio a nombre de la sociedad de leasing, con lo que se amortiza el importe de su costo.²⁶

Para Escobar, en el contro de leasing, tanto la opción de compra como su valor deben ser debidamente señalados dentro del contrato, pues su inexistencia, podría convertir el contrato de leasing financiero en otra modalidad, como es el caso del leasing operativo. La opción de compra es un derecho esencial del usuario, que debe ejercerse en el plazo convenido, por las partes antes de la terminación del contrato, en cuyo caso se perfecciona el contrato.

Este es un contrato típico de compraventa, sometido al régimen jurídico de este negocio; su peculiaridad más sobresaliente es que la sociedad de leasing, no está obligada al saneamiento o garantía, en las modalidades de evación y vicios ocultos, lo que no desnaturaliza esta forma de enajenación por tratarse de elementos, sobre las cuales pueden disponer, los contratantes por no vulnerar el orden público.²⁷

Muñoz, en sentido amplio, sobre el leasing, dice que es un contrato mediante el cual una parte entrega a la otra un activo para su uso y goce, a cambio de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento, el bien se restituye a su propietario o se transfiere al usuario, si éste último decide ejercer una opción de adquisición que, generalmente, se pacta a su favor.

²⁶ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 62.

²⁷ ESCOBAR GIL, Rodrigo. El Contrato de Leasing Financiero. Bogotá: Editorial Temis. 1984, p, 99. En: Durán BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 82.

La denominación "leasing" es una palabra en inglés, que viene del verbo "to lease" que significa "tomar o dar en arrendamiento", pero que no recoge de manera suficiente la complejidad del contrato, al ser especial y diferente al simple arriendo; sin embargo, la legislación y doctrina mundial, incluida Colombia, lo ha nominado "leasing".²⁸

La diferencia del leasing financiero del leasing operativo, consiste en que en el leasing financiero siempre existe una opción de adquisición, pactada desde el inicio del contrato a favor del locatario, mientras que en el operativo sólo se presenta esta opción excepcionalmente, y de existir, es por el valor comercial del bien (Opción de compra a precio comercial). En el leasing financiero, la vocación del bien es pasar al patrimonio del locatario, al paso que en el operativo es permanecer en poder del arrendador.

La opción de adquisición en un leasing financiero, puede estar determinada en valor en el contrato, o ser determinable siempre y cuando claramente se indique como llegar a su determinación y dicha determinación guarde relación con el valor del bien en el momento en que se inicie el contrato. La potencial opción de compra en un leasing operativo, como se dijo, se realiza por el valor comercial del bien, entendido éste valor como aquel precio en el mercado de bienes de similares características al objeto del contrato, en un momento determinado y considerando el estado en que se encuentra.²⁹

Conforme a la legislación vigente, el leasing financiero, desde el punto de vista activo de la operación, sólo puede ser realizado por las compañías de financiamiento comercial. (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, Decreto 663 de 1993). Por otra parte, cualquier persona natural o jurídica incluidas las

²⁸ MUÑOZ, Juan Carlos. De Hechos y Derechos. Hablemos del Contrato de Leasing. Abril 11 de 2013.

²⁹ *Ibíd.*

Compañías de Financiamiento Comercial, puede celebrar operaciones de leasing operativo en calidad de arrendadores.

En el caso del denominado "leasing habitacional", la ley ha facultado a los establecimientos bancarios para realizar éste tipo de leasing, ordenando que estas operaciones se consideraran leasing operativo para efectos contables y tributarios. Desde el punto de vista pasivo de la operación, cualquier persona natural o jurídica puede celebrar contratos de leasing financiero en calidad de locatario. Así mismo, cualquier persona natural o jurídica puede celebrar contratos de leasing operativo en calidad de arrendatario.³⁰

Muñoz, caracteriza el contrato de leasing de la siguiente manera: es un contrato bilateral; hay obligaciones recíprocas entre las partes contratantes; se entiende bilateral en el sentido de que las obligaciones generadas del mismo, actúan unas como causa de las otras. Es un contrato consensual; para su perfeccionamiento basta la voluntad de las partes, y no se requiere solemnidad alguna.

No obstante lo anterior, para fines probatorios, la mayoría de los contratos se hacen constar por escrito y en el caso de leasing inmobiliario, no es extraño que, además, se eleve a escritura pública. No obstante, el artículo 4 del Decreto 1787 del 3 de junio de 2004, señala que los contratos de leasing habitacional destinado a vivienda familiar, deben celebrarse por escrito.

Es Oneroso; ambos contratantes persiguen con su celebración un beneficio económico, gravándose cada uno en beneficio del otro.

Es Conmutativo, puesto que existe un equilibrio entre las prestaciones de las partes. Las ventajas que esperan derivar las partes del contrato pueden ser determinadas desde el mismo momento de celebración del contrato.

³⁰Ibíd.

Es de tracto sucesivo, porque las obligaciones de las partes se van cumpliendo periódicamente durante la vigencia del contrato. Las obligaciones de las partes se cumplen a cada instante, periódico y continuamente.

Es un contrato de naturaleza mercantil, dado que se celebra entre comerciantes y sobre bienes susceptibles de producir renta. Inclusive, si el locatario es una persona natural no comerciante, la compañía de leasing como arrendadora siempre es una sociedad comercial, lo que hace incuestionable el que el contrato se rija por las disposiciones de la ley mercantil. Subsiste por sí solo sin necesidad de otro contrato.

31

Según Leasing Bancoldex, para los empresarios que desarrollan planes de ampliación o de modernización que prefieren disfrutar de los activos sin tener la propiedad de los mismos y sin mediar ninguna obligación en el futuro para comprarlos, existe la modalidad de leasing operativo, donde la Compañía de Financiamiento adquiere el activo y lo entrega en arriendo simple al empresario. El leasing operativo generalmente se utiliza bajo convenio con proveedores de equipos, como una fórmula eficaz para asegurar la renovación o sustitución de los bienes, que tienen un alto riesgo de obsolescencia.³²

El leasing operativo, opina Beunza, consiste en que el “Dador” estime cuál será el precio del bien al llegar al término del contrato (es decir luego de los años que se pactaron para su uso por parte del Tomador): por ejemplo un 40% del valor inicial. En el contrato se indicará que el valor de las cuotas que deberá pagar el tomador cubrirá el 60% del valor restante.

³¹ MUÑOZ, Juan Carlos. De Hechos y Derechos. Hablemos del Contrato de Leasing. Abril 11 de 2013.

³² Leasing Operativo: Leasing Bancoldex,

De esta forma, al término del acuerdo, resulta más atractiva la opción de no ejercer la opción de compra y a cambio, el Tomador puede realizar otro contrato, por un equipo más actualizado tecnológicamente. Este sistema resulta ideal para adquirir bienes que tienen un alto riesgo de quedar antiguos o perimidos, en donde el Tomador está interesado en la renovación. Por ejemplo equipos de informática, de telecomunicaciones o cualquier otro que (por los constantes avances de la tecnología) en poco tiempo quedará obsoleto.³³

La diferencia con el leasing financiero, se basa en que las cuotas en este último sistema son más altas, por lo que al término del contrato el Deudor llevará abonado un porcentaje mayor (con lo que también le resultará más interesante ejercer la opción de compra, en vez de encarar un nuevo contrato por otro bien). Mediante la utilización del leasing operativo la situación impositiva del Tomador mejora, ya que una de las ventajas del sistema es que las cuotas del contrato de leasing son deducibles del impuesto a las ganancias. Este tratamiento implica un gran beneficio, por cuanto genera una deducción impositiva más acelerada que la amortización del bien, en caso que lo adquiriese mediante cualquier otra alternativa.

La idea propulsora detrás de este tratamiento, es otorgar un real beneficio impositivo a las inversiones. Pero además, el leasing operativo, ofrece una serie de ventajas financieras. Por ejemplo que al Tomador se le financia el 100% del equipo, y que puede diferir el pago del IVA, ya que lo abona con cada cuota. Este sistema permite mejorar los índices de endeudamiento y liquidez, y contar con bienes de capital y nueva tecnología sin inmovilizar el capital de trabajo.

Fernández, afirma que se revive el tratamiento tributario del leasing operativo de acuerdo con la normatividad tributaria previa al año gravable 2012, a los contratos de arrendamiento financiero o leasing podía dárseles tratamiento de operativo o de

³³ BEUNZA, Alberto. Leasing Operativo: un sistema ideal para la renovación constante. Junio 13 de 2008.

financiero, según fuera su naturaleza y la del contribuyente. Sin embargo, por disposición expresa del parágrafo 4 del Artículo 127-1 del Estatuto Tributario, todos los contratos celebrados a partir del 1º de enero de 2012, debían someterse al tratamiento de leasing financiero. El artículo 15 de la ley 1527 de 2012, deroga el citado parágrafo, devolviendo al arrendatario la posibilidad de tratar tributariamente sus contratos de leasing como operativos.³⁴

Al respecto, debe tenerse presente: 1) ¿Qué son los contratos de leasing o arrendamiento financiero? Siguiendo la definición del artículo 2 del Decreto 913 de 1993, la operación de arrendamiento financiero es la entrega a título de arrendamiento de bienes cuyo uso y goce será financiado a cambio del pago de cánones que la compañía arrendadora recibirá durante cierto período, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del mismo una opción de compra. Hasta tanto dicha opción de compra sea ejercida, el derecho de dominio sobre el bien pertenece a la compañía arrendadora.

2. ¿En qué consisten los tratamientos tributarios para este tipo de contratos? El darle a los contratos de leasing un tratamiento financiero implica que el arrendatario registra contablemente el bien objeto del leasing como un activo, frente a un pasivo por el monto de los cánones a pagar. A medida que dichos cánones van pagándose, va disminuyendo el monto del pasivo, pudiéndose depreciar el activo en los montos permitidos. Únicamente la parte correspondiente al pago de intereses puede ser llevada como un gasto deducible en la declaración de renta del arrendatario.

El tratamiento operativo de los contratos de leasing, por otro lado, implica que el bien arrendado no se registra como un activo dentro del patrimonio del arrendatario, por lo cual no puede tomar la depreciación del bien. Sin embargo, dicho arrendatario podrá tomar como gasto deducible en su declaración de renta la totalidad de los

³⁴ FERNÁNDEZ, Catalina Amarís. Revive el Tratamiento Tributario del Leasing Operativo. Junio 12 de 2012.

cánones e intereses que se causen durante el año en virtud del contrato de leasing respectivo, cumpliendo con las limitaciones contenidas en el artículo 1 del Decreto 618 de marzo 1 de 2004.

3. ¿Cuáles son los efectos de la ley 1527 de 2012? A los contribuyentes no les estaba permitido, a partir del primero de enero de 2012, someter los contratos de leasing que suscribieran al tratamiento de operativos. Mediante el artículo 15 de la ley 1527 de 2012 “por medio de la cual se establece un marco general para la libranza y se dictan otras disposiciones”, se derogó la norma tributaria que consignaba tal prohibición.

En consecuencia, podría interpretarse que los contratos de leasing que se suscriban a partir del primero de enero del año 2013, podrán someterse al tratamiento de leasing operativo, siempre y cuando cumplan con los requisitos de ley. Lo anterior, en concordancia con el artículo 338 de la Constitución Política, según el cual las leyes que regulen tributos de periodo sólo pueden aplicarse a partir del período siguiente al de su vigencia.

4. ¿Cuáles son los requisitos para acceder al tratamiento del leasing operativo? Como regla general, el tratamiento fiscal de leasing operativo, únicamente puede aplicarse a contratos de leasing de inmuebles cuyo plazo sea igual o superior a 60 meses; de maquinaria, equipo, muebles y enseres cuyo plazo sea igual o superior a 36 meses y de vehículos de uso productivo y de equipo de computación, cuyo plazo sea igual o superior a 24 meses.

Adicionalmente, el arrendatario que quiera proveer tal tratamiento a los contratos que suscriba deberá haber presentado a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al gravable, activos totales hasta por 610.000 UVT (\$15.889.890.000 para el año 2012).

También García Nadal, sobre el leasing operativo, considera que Es fundamental para las empresas tener claro cuáles son los principales beneficios y diferencias que presentan el leasing operativo y el financiero, a fin de elegir aquel que más se adecúe a sus necesidades. En el leasing financiero, lo que existe es un contrato de arrendamiento con opción de compra, que faculta a la empresa a usar los bienes por un periodo a cambio del pago de una renta mensual.³⁵

El leasing financiero constituye en la práctica una forma de financiamiento para la adquisición de bienes de capital, tales como inmuebles y maquinarias. Esta es la principal razón por la que ha tenido tanto éxito este tipo de leasing, ya que permite adquirir bienes de alto costo a través del pago de una pequeña cuota mensual, que es posible financiar en el tiempo a través de los flujos futuros de ingresos operacionales que generan las empresas, con la ventaja de que no se afecta la liquidez de la empresa ni se compromete una alta carga financiera de corto plazo

Se diferencia de un crédito bancario en que se financia el 100% del valor del bien, no se considera endeudamiento financiero, la empresa conserva su capital de trabajo, mantiene sus líneas de acceso a crédito, permite financiamiento de mediano y largo plazo, no se paga impuestos de timbres y estampillas y la renta de arrendamiento, se puede rebajar de la base imponible sobre la que debe tributar la empresa.

Por su parte, en el leasing operativo, la principal característica es que se trata de un contrato de arrendamiento en el que no se contempla la posibilidad de que el arrendatario adquiera el dominio del bien al final del contrato. El leasing operativo es ofrecido por aquellas empresas que tienen un stock previo de bienes, las que generalmente, en nuestro medio, están asociadas al negocio de la minería, donde hay maquinaria especializada que requiere una capacitación, servicio técnico y

³⁵ GARCÍA NADAL, Esteban. Leasing Financiero y Leasing Operativo. Junio 29 de 2012.

mantención constantes, que en este caso puede ser entregada por la misma empresa de leasing o por un tercero que se haya especializado en dichos servicios.

La mayor virtud del leasing operativo es que permite a las empresas contratantes concentrarse en sus negocios, delegando a agentes "especializados" la administración de aquellos bienes que son necesarios para su funcionamiento, previo pago de una cuota mensual de arriendo. En el leasing operativo, el cliente tiene el beneficio de poder llevar a gasto la cuota de renta que va pagando mensualmente por el bien, lo que le permite rebajar impuestos de lo que es la base imponible de primera categoría.

Esta característica es la que hace atractivo al leasing por sobre otras formas de financiamiento, ya que se puede llevar el 100% de la cuota a gasto; además, está la posibilidad de hacer una depreciación acelerada, dependiendo del área y del bien.³⁶

Las principales ventajas del leasing operativo son: 1) Acondicionamiento permanente: las empresas tienen la ventaja de poder adecuarse de manera más rápida a las innovaciones tecnológicas que imponen los mercados, sin tener que destinar tiempo a vender la maquinaria antigua ni arriesgarse a la obsolescencia de sus equipos;

2) No más historial financiero: la deuda asociada a este leasing no figura en los registros de la industria financiera, lo que permite a aquellas empresas en crecimiento mantener su estatus de sujeto de crédito y poder optar a otro tipo de financiamiento, como podría ser un crédito bancario;

³⁶ GARCÍA NADAL, Esteban. Leasing Financiero, y Leasing Operativo. Junio 29 2012.

3) Disminución de impuestos corporativos: al considerarse la cuota del leasing como un arriendo, la empresa tiene la posibilidad de rebajar su impuesto corporativo, lo que en caso de adquirir un bien con recursos propios impediría a la compañía aprovechar dicha franquicia tributaria;

4) Reducción de costos de administración por medio de una gestión más eficiente, cuotas reducidas al no amortizar el valor residual, disponibilidad de flota permanente y su no contabilización en el balance como un pasivo, lo que mejora los indicadores financieros de deuda.³⁷

En síntesis, lo que resulta más importante en el financiamiento con leasing (sea financiero u operativo), es que las empresas se den cuenta de que, a través de este mecanismo, pueden lograr el máximo desarrollo y crecimiento de su giro principal, sin tener que financiar con recursos propios la adquisición de bienes y maquinarias, lo que les permite aumentar sus volúmenes de producción y sus niveles de eficiencia, al dedicar todo su esfuerzo sólo a la producción de sus bienes o servicios, externalizando todas las áreas que no forman parte de su negocio principal, las que pueden ser asignadas a terceros especializados.

Este modelo de negocio ha funcionado en el sector privado, pero aún no es posible desarrollarlo a cabalidad en el sector público, ya que no se permite a un proveedor que se ha adjudicado un contrato, por medio del sistema de licitación pública, ceder sus contratos de arrendamiento de bienes a una empresa especializada en financiamiento, a fin de mantener sólo los servicios asociados a su actividad.

1.7.2 Marco Conceptual. El marco conceptual de este proyecto, se inicia con la definición y el concepto del Leasing Financiero, tema que estipula el marco teórico diseñado en esta investigación.

³⁷ *Ibídem.*

Definición de Conceptos Básicos de identifican el Leasing Financiero. El arrendatario o locatario, es el usuario o cliente del establecimiento que da el crédito, y quien determina la clase de maquinaria de acuerdo con sus necesidades y escoge al proveedor. Por lo tanto, es él quien da su conformidad sobre calidad y funcionamiento de los bienes en el momento de su entrega.³⁸

El arrendador o entidad financiera, es el establecimiento de crédito que asegura el soporte financiero, es decir, su intervención tiene como propósito aportar recursos para adquirir el objeto de la operación (en últimas único interés). De ahí que transfiere a los demás las obligaciones que le corresponderían como arrendador.³⁹

El proveedor, es la persona que de manera habitual, directa o indirectamente, ofrece, suministra, distribuye o comercializa productos con o sin ánimo de lucro. En el contrato de leasing financiero tiene una participación marginal, pero, por lo general, es quien se obliga en lugar del arrendador a entregar el bien, garantizar su funcionamiento y efectuar las reparaciones a que haya lugar, etc.⁴⁰

El leasing es financiado por las Compañías de Financiamiento Comercial (CFC), que son las captadoras de recursos, mediante depósitos a término con miras a realizar operaciones activas de crédito y facilitar la comercialización de bienes y servicios; negociar títulos valores; comprar y vender títulos; colocar mediante comisión obligaciones y acciones emitidas por terceros; y otorgar financiación mediante letras de cambio, entre otras. Mediante la ley 35 de 1993 se estipuló que las antiguas compañías de leasing o arrendamiento comercial, podrían convertirse en CFC.⁴¹

³⁸ Superintendencia Financiera. Concepto Número 2011091655-00, enero 20 de 2012, p. 1.

³⁹ Ibidem, p. 1.

⁴⁰ Ibidem., p. 1.

⁴¹ GARAY S., Luis Jorge. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996 Compañías de Financiamiento Comercial (CFC). (en línea). (Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industralatina/055.htm>).

Las CFC tradicionalmente han desempeñado un papel modesto en cuanto a la colocación de créditos en el sector industrial (la participación de éstos dentro de su cartera bruta pasó del 18% en 1991 al 12% en 1996), pero su comportamiento es el más estable en el conjunto de las instituciones del sistema financiero. Estas instituciones adquirieron mayor importancia a partir de los años 1978-1979, cuando participaron con un 7% en el total de la cartera neta de crédito otorgado por el sistema financiero. En la década del noventa, la orientación del crédito, medido en términos de la cartera bruta, se ha focalizado en actividades de comercio, con una participación aproximada del 20%, y en otras, en las que se incluye el sector de transporte, con un 30%.

El leasing financiero es otorgado a las personas naturales y/o jurídicas, entendiéndose algunos de los conceptos y definiciones más comunes de persona natural: es todo ser humano o individuo que hace y obtiene la capacidad legal en la sociedad sin importar edad, sexo o religión (Sócrates); Persona es todo ente susceptible de tener derechos o deberes jurídicos; Persona es todo ente susceptible de figurar como término subjetivo en una relación jurídica; Persona es todo ente susceptible de ser sujeto.

El Código Civil Colombiano, define la persona como *“son personas todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición”* (Artículo 74). Igualmente la Constitución Política Colombiana, en el Artículo 14, establece que toda persona tiene el derecho a su reconocimiento de su personalidad jurídica.⁴²

Se llama persona jurídica, a una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. En la doctrina moderna el nombre recibido comúnmente por este sujeto de derecho es

⁴² Código Civil Colombiano, Artículo 74, y Constitución Política de Colombia, Artículo 14.

bastante criticado, pues este “persona jurídica” tiene lugar por la capacidad que se le otorga a una colectividad de tener un papel protagónico y activo en el sistema jurídico. Las dos características principales de las personas jurídicas colectivas, ficticias, sociales, grupales o morales.

Esta son en la doctrina por excelencia: la separación de derechos y obligaciones que existe entre la persona jurídica y los miembros que la componen, y la segunda característica es la separación de uno y otro patrimonio (el de la persona natural y el de la persona jurídica).⁴³

El leasing financiero tiene una característica especial y es la de financiar un bien a un determinado valor comercial; el valor comercia una especulación certera del valuador sobre la respuesta de un comprador y un vendedor de cerrar una operación inmobiliaria, y que esa especulación debe surgir de investigaciones en un mercado que satisfaga determinados requisitos, entre ellos que en él se ubique el bien inmueble analizado, que el comprador y el vendedor se encuentren en determinadas circunstancias y que asuman determinadas conductas. En cambio, las dos últimas definiciones consideran que el valor comercial es la cantidad estimada en que se debe intercambiar una propiedad en la fecha del avalúo.⁴⁴

El leasing financiero también es conocido como un contrato de arrendamiento, el cual consiste en un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

⁴³ Ibíd.

⁴⁴ RAMÍREZ FAVELA, Eduardo. Actualización de las normas de valuación en México en el contexto de la internacionalización de los negocios. Las normas internacionales de valuación 2000. Valor Comercial. (En Línea). (Disponible en <http://www.negociosenmarcha.com.mx/pagina/NdVERF.pdf>).

Vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina “residual”, pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverlo al arrendador, salvo que el contrato se prorrogue.

1.7.3 Marco Legal. Después de un concienzudo estudio sobre la naturaleza de la operación de leasing, el Gobierno Nacional concluyó que era un producto comercial que combinaba la financiación del uso de activos de capital con la posibilidad de su posterior adquisición, como parte de la misma operación. Es así como en agosto de 1981, expide el Decreto 2059, mediante el cual estableció que las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing quedarían sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, como cualquier otra sociedad mercantil.⁴⁵

La Ley 74 de 1989, ordenó el traslado de la vigilancia y control de las compañías dedicadas a la realización de operaciones de leasing a la Superintendencia Bancaria y estableció la organización de estas compañías conforme a lo previsto en la Ley 45 de 1923; en consecuencia, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, mediante el Decreto 3039 de 1989, reglamenta el artículo 11 de la mencionada Ley 45. Es este decreto el primer estatuto reglamentario de la actividad. La Superintendencia Bancaria, mediante varios actos administrativos, entre ellos la Resolución 4460 de 1989, organizó la vigilancia de las compañías de leasing y reglamentó su actividad.

⁴⁵ Manual Jurídico del Leasing, actualizado en el año 2010. Federación Colombiana de Compañías de Leasing (FEDELEASING). Bogotá D.C.: Alvear Editor, Tercera Edición Actualizada. 2010, p, 9-12.

Posteriormente, la Ley 795 de 2003, señaló que tanto los establecimientos bancarios como las compañías de financiamiento comercial son entidades autorizadas, para realizar operaciones de leasing habitacional, las cuales debían tener por objeto bienes inmuebles destinados a vivienda. El Gobierno Nacional, en desarrollo de la atribución contemplada en el Artículo 1 de la Ley 795 de 2003, expidió los Decretos 777 y 779, ambos del 28 de marzo de 2003, los cuales reglamentaron la operación del leasing habitacional y el tratamiento tributario aplicable, respectivamente.

Con la expedición del Decreto 1787 del 3 de junio de 2004, se derogó el Decreto 777 de 2003, salvo los artículos 10 y 12, y se reglamentaron las operaciones de leasing habitacional previstas en el Artículo 1 de la Ley 795 de 2003, señalándose dos modalidades de leasing habitacional: la destinada a la adquisición de vivienda familiar y la que tiene como propósito la adquisición de vivienda no familiar.

Finalmente, a través de la Ley 1328 del 15 de julio de 2009, se modificó el nombre de las Compañías de Financiamiento Comercial por el de Compañías de Financiamiento y se amplió a los establecimientos bancarios, la facultad de realizar operaciones de leasing y arrendamiento sin opción de compra.

Es importante mencionar que, hasta hoy, los decretos referidos, así como todas las normas posteriores, respetan la naturaleza jurídica y la realidad económica de la operación; se reconoce que ella es una actividad comercial; se entiende que en esta operación no hay intermediación de dinero, sino de bienes; su contabilización en el PUC corresponde a una cuenta especial en el activo “bienes dados en leasing”, diferente a la cuenta de “cartera de créditos”; se reconoce como una operación de arrendamiento, a tal punto que en los procesos universales, antes procesos concursales, hoy Ley 550 de 1999, sobre intervención económica y la Ley 1116 de 2006, sobre insolvencia empresarial, no es catalogada como crédito sino como

gasto de administración, al entender que la entidad autorizada es una proveedora de bienes, no de dinero.⁴⁶

El Parágrafo 3 de la Ley 1111 de 2006, que adicionó el artículo 127 -1 del Estatuto Tributario, señala que únicamente los arrendatarios que presenten a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al gravable, activos totales hasta por el límite definido para la mediana empresa en el Artículo 2 de la Ley 905 de 2004 (hasta 610.000 UVT⁴⁷), podrán tratar un contrato de leasing financiero como si fuera un arrendamiento operativo (arrendamiento puro, o alquiler, o arrendamiento sin opción de compra), siempre y cuando se cumplan los plazos consagrados en el numeral 1 del artículo 127-1 del Estatuto Tributario.

No podrán regirse por el numeral primero del artículo 127-1 del Estatuto Tributario los contratos de arrendamiento financiero: de inmuebles, en la parte que corresponda a terreno, cualquiera que sea su plazo; los contratos de Leaseback⁴⁸, cualquiera que sea el activo fijo objeto de arrendamiento y el plazo de los mismos; los contratos sobre activos previstos en el numeral 1º, cuyos plazos sean inferiores a los allí establecidos.

1.7.4 Marco Contextual. La investigación se llevó a cabo para las empresas del sector de la construcción en Colombia, por ende se realiza una descripción de este sector, que se caracteriza por ser un sector pujante que crece cada día más en el país.

⁴⁶ Manual Jurídico del Leasing, actualizado en el año 2010. Federación Colombiana de Compañías de Leasing (FEDELEASING). Bogotá D.C.: Alvear Editor, Tercera Edición Actualizada. 2010, p, 9-12.

⁴⁷ UVT: Unidades de Valor Tributario

⁴⁸ Leaseback, leasing de retorno o retro arriendo. La compra del bien, a quien será el usuario del leasing, puede revocarse por lesión enorme.

1.7.4.1 El Sector de la Construcción en Colombia. Dentro de la dinámica presentada por el sector de la construcción sobresale el comportamiento del subsector de edificaciones con un crecimiento anual de 17.9% en contraste el 5.1% anual de obras civiles. Al respecto, es importante mencionar que desde el punto de vista de la demanda los rubros de construcción de edificaciones y obras civiles impulsaron la expansión de la formación bruta de capital fijo en el mismo trimestre del año con una tasa de crecimiento del 8.6% y el 5.1% anual respectivamente, lo que refleja la capacidad que ha adquirido el sector para añadir valor en la economía nacional.⁴⁹

Las expectativas en este frente según analistas económicos (Banco de la República, Ministerio de Hacienda, Fedesarrollo, Anif, Corficolombiana, entre otras instituciones financieras) referían un crecimiento del PIB en la economía colombiana que oscila en un rango entre 3,8% y 4,2% para el cierre del año 2013.⁵⁰

La Cámara de Comercio Colombiana (CAMACOL), a través de su sistema georeferenciado Coordinada Urbana ha monitoreado el comportamiento de las ventas conforme avanzan estos programas, registrado un crecimiento positivo en el nivel de ventas de vivienda nueva en mayo de 2013, con un crecimiento del 13,6% entre mayo y octubre del mismo año.⁵¹

Bajo este contexto, el sector de la construcción mostró un crecimiento del 6,4% anual durante el segundo trimestre del año 2013, comparado con el 13,4% anual registrado durante el primer trimestre del año. Los rubros de obras civiles y edificaciones si bien presentaron crecimiento de menor magnitud, continuaron con

⁴⁹ Hacia la consolidación del sector edificador en Colombia: Avances del año 2013 y desafíos para el 2014. Informe Económico. (En Línea). (Disponible en: http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/pdf.2013, p, 4.

⁵⁰ *Ibíd.*, p, 4.

⁵¹ *Ibíd.*, p, 6.

una senda positiva en el segundo trimestre del año experimentando tasas de crecimiento del 5.1% y 7.9% respectivamente.⁵²

Así mismo, una de las maneras de medir el desempeño del subsector de edificaciones, es a través de los metros cuadrados que efectivamente se construyen. A nivel residencial como en el segmento no habitacional, los metros causados crecieron durante el primer trimestre del año a tasas promedio del 18,5% y 18% respectivamente, mientras que en el segundo trimestre del año 2013, el segmento residencial mostró un mayor dinamismo, pues alcanzó un crecimiento anual del 22,06%, que se evidenció en el segmento no residencial.

En este punto, se menciona que el volumen de metros cuadrados construidos para el destino habitacional constituye en promedio el 73,7% del total de metros causados a nivel nacional. En línea con lo anterior, el panorama lucía prometedor para la segunda parte del año 2013. Según los resultados del Censo de Edificaciones emitido por el DANE, al tercer trimestre del año 2013, el área iniciada ascendió a 5.135.040 metros cuadrados, lo que representa un crecimiento del 43,3% respecto al mismo trimestre del año 2012. De esta manera el área iniciada de vivienda fue de 3.976.845 metros cuadrados con un crecimiento anual del 51.5% donde la vivienda tipo familiar tuvo el mayor incremento con una variación anual de 65,5%.

El área restante, la cual fue de 1.158.195 metros cuadrados, se inició en destinos no residenciales mostrando un crecimiento sobresaliente para oficinas, hospitales y administración pública. Otro de los indicadores esenciales para medirle el pulso del sector de la construcción son las licencias. Durante los primeros seis meses del año 2013, tanto el mejoramiento en el otorgamiento de licencias, el área registrada en el segmento de vivienda como en el de destinos no habitaciones, manifestó signos

⁵² *Ibíd.*, p. 8.

de recuperación mostrando de tasas de crecimiento positivas desde inicios del segundo trimestre del año 2013.

En el caso del área licenciada para vivienda el mayor crecimiento se presentó en el mes de agosto con una tasa del 9,9% anual. Por su parte el segmento de destinos no habitacionales ha presentado las mayores tasas de crecimiento en lo corrido del año, con una variación anual promedio de 9,5%, en el corte a agosto del año 2013, el crecimiento registrado fue del 7,3%. Adicionalmente, hay que destacar la contribución del sector constructor a la generación de empleos directos e indirectos en toda la cadena de valor. En efecto, al corte de octubre de 2013, la construcción ocupó a 1.262.000 personas, equivalente a una participación del 5,9% en el total del empleo nacional.⁵³

La construcción ha sido una de las actividades productivas más dinámicas en el país al registrar un crecimiento promedio entre el 2000 y 2012 de 7.5% frente a 4.3% del Producto Interno Bruto (PIB), lo que se ha traducido en un aumento de su participación en la economía pasando de representar 4.4% en el año 2006 a 6.8%, en el año 2014. Para los primeros nueve meses del año 2014, el sector de la construcción mantiene un excelente desempeño al crecer 13.7%. Dentro del sector de la construcción, edificaciones y obras civiles crecen 7.7% y 18.4%, respectivamente.⁵⁴

El balance de la segunda fase del programa de las 100 mil viviendas gratis para el año 2014, fue satisfactorio. Se terminaron 76.224 soluciones, asignadas 62.569 y 16.862 en plena ejecución. Además de continuar el programa de vivienda gratis, también se realizaron obras de optimización de planta de agua potable. Las obras

⁵³ Hacia la consolidación del sector edificador en Colombia: Avances del año 2013 y desafíos para el 2014. Informe Económico. (En Línea). (Disponible en: http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/pdf.2013, p, 8.

⁵⁴ Colombia: Balance 2014 y Perspectivas 2015. (en Línea). (Disponible en: <http://www.andi.com.co/pdf>. (Consulta: abril 23. 2015), p, 19.

civiles, presentan buen dinamismo, puesto que crecieron 18.4% en los primeros nueve meses del año 2014. Por grupos de construcción, se destaca el aumento del 45.2% en vías de agua, puertos, represas y acueductos, explicado por los pagos efectuados en mantenimiento, reparación y construcción de acueductos y alcantarillados. También se destaca el aumento del 18.6% de la inversión pública en infraestructura vial.⁵⁵

Para el 2015, se espera que el sector de la construcción mantenga este excelente comportamiento. El gobierno colombiano está impulsando los proyectos estratégicos de interés nacional (PINES) y la cuarta generación (4G) de concesiones viales, en donde, la infraestructura y la vivienda, impulsan el desarrollo económico, dinamizando también otros sectores económicos.

La actividad edificadora sigue consolidándose como uno de los sectores con mayor importancia en la economía, pues contribuye de manera significativa en la generación de valor agregado de la producción nacional. La dinámica positiva que experimenta la mayoría de los indicadores líderes de la actividad, así como la absorción de las políticas que buscan la promoción del sector dotándolo de las herramientas necesarias para impulsar su desarrollo, han contribuido de manera importante, en el fortalecimiento de la actividad constructora, desde varios frentes: el programa de las 100 mil viviendas gratuitas contribuye a reducir las cifras de déficit habitacional y pobreza en el país, dinamiza las iniciaciones de vivienda nueva y es una fuente de generación de empleo para el sector y su cadena de valor, por su parte la tercera versión del subsidio a la tasa de interés, permite al consumidor de ingresos medios acceder a un crédito hipotecario, en condiciones más favorables, fortaleciendo de manera contundente la demanda por vivienda.

⁵⁵ *Ibíd.*, p, 19.

Por último, es necesario destacar los factores que se ven como positivos y negativos para el año 2014: respecto al primer componentes se ve buenos vientos en materia de generación de empleo; dinamismo en el consumo privado; canal crediticio; subsidio a la tasa de interés; programa Vivienda para todos; comportamiento de los destinos no residenciales; y el potencial de las regiones intermedias. Por el otro lado, llama la atención sobre: los ajustes en la tasa de interés hipotecario; los procesos de revisión de los Planes de Ordenamiento Territorial.⁵⁶

1.8 PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

La metodología que se utilizó para la investigación propuesta contiene un tipo de estudio con un enfoque descriptivo, un método de investigación con un enfoque de análisis; fuentes de investigación a utilizar, con un enfoque secundario, y con técnicas enfocadas a, la observación directa, la descripción de documentos, que contienen el tema de investigación propuesto.

1.8.1 Tipo de Estudio. Para el desarrollo del presente trabajo fue necesario apoyarse en estudios realizados con anterioridad y relacionados con el tema en el cual se enfoca el estudio, los antecedentes académicos constituyen una sinopsis conceptual de las investigaciones o trabajos realizados sobre la problemática planteada; en tal sentido, se resaltan los resultados y conclusiones de investigaciones, que sirven como base para el desarrollo del presente estudio.

Estudio Descriptivo. Se utilizó en el proyecto el estudio descriptivo, porque permitió estudiar investigaciones realizadas, que contienen datos sobre el leasing

⁵⁶ Hacia la consolidación del sector edificador en Colombia: Avances del año 2013 y desafíos para el 2014. Informe Económico. (En Línea). (Disponible en: http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/pdf.2013,p,14).

financiero, realizado por diferentes entidades bancarias y/o empresas de financiamiento comercial, para la posible puesta en marcha del leasing financiero para las empresas del sector de la construcción, teniendo en cuenta las tendencias del leasing, las características del producto, el potencial que tiene frente a las operaciones de crédito hipotecario, para el sector constructor y su ventaja competitiva.⁵⁷

1.8.2 Método de Investigación. Método Analítico. El método de investigación ayuda a identificar las correlaciones entre variables o factores, que influyen en la investigación. El método analítico, se utilizó en el desarrollo del presente proyecto de investigación; porque se constató que ciertas correlaciones son lo suficientemente significativas, como para sospechar la existencia de un vínculo causal del leasing financiero con la necesidad de equipos de construcción, en las empresas constructoras., y su financiación de manera económica.⁵⁸

1.8.3 Fuentes y técnicas de investigación. Fuentes Secundarias. Se utilizaron las visitas a la biblioteca de la Universidad del Valle, Sede Norte del Cauca, Santander de Quilichao, la consulta y observaciones de páginas de internet y de documentos, que contienen el tema del leasing financiero.

Técnicas de Investigación. Las técnicas de investigación utilizadas son, la revisión y observación directa, estudio de caso, análisis y síntesis, de documentos que contienen datos sobre el tema del leasing financiero y sus aspectos legales y contables, para aplicarlo en las empresas del sector de la construcción.

⁵⁷ Méndez Álvarez, Carlos Eduardo. Metodología de la Investigación. México: Editorial Mac Graw Hila, 1998, p, 229.

⁵⁸ Ibidem., p, 250.

1.8.4 Fases tenidas en cuenta para el desarrollo de la investigación. Se aplicaron fases para el desarrollo de la presente investigación:

Fase 1: en esta fase se caracterizaron los aspectos, modalidades y operación, del contrato de leasing financiero.

Fase 2: para esta fase, se describieron la naturaleza jurídica del contrato de leasing financiero, para determinar la viabilidad de éste para las empresas del sector de la construcción

Fase 3: se detallaron los elementos que forma y validez el contrato de leasing financiero, para que las empresas del sector de la construcción, los tenga y muestren motivación para su viabilidad.

Fase 4: se calculó y aplicó, el arrendamiento financiero con opción de compra, estudiando un caso de una empresa del sector de la construcción, para identificar la conveniencia de rentabilidad del leasing, para financiar equipos de construcción de manera económica y sin gasto de liquidez inmediata.

2. ASPECTOS, MODALIDADES Y OPERACIÓN, DEL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO

El arrendamiento financiero con opción de compra o leasing financiero, es un contrato mercantil mediante el cual una sociedad especializada (dador) se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo, cuyo proveedor y especificaciones técnicas son señalados por el futuro usuario o tomador, y a conceder a éste la posesión, uso y goce a cambio de una remuneración periódica, durante en término inicial fijo, inmodificable o forzoso, que corresponde a su amortización o vida económicamente útil, al cabo del cual el tomador podrá optar por la compra del bien pagando un precio o valor residual preestablecido, solicitar la renovación del contrato bajo nuevas condiciones (sustitución del bien por otro nuevo o más moderno) o bien devolverlo.⁵⁹

Después de haber definido el Leasing Financiero con Opción de Compra, se procede a mencionar y detallar las características de los aspectos, modalidades y operaciones del Contrato del Leasing Financiero.

2.1 ASPECTOS DEL LEASING

2.1.1 Características del Leasing. La Doctrina y la Federación Nacional de Compañías Leasing, señalaron dos clases de operación de leasing, y estas dos modalidades, se hace necesario señalarlas de forma general: el Leasing Financiero y el Leasing Operativo.

⁵⁹ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 22.

El Leasing Financiero. Es un contrato en virtud del cual, una compañía de financiamiento comercial, denominada La Leasing, entrega a una persona natural o jurídica, denominada Locatario, la tenencia de un activo productivo que ha adquirido, para el efecto y que éste último ha seleccionado para su uso y goce, a cambio del pago periódico de una suma de dinero (canon) durante un plazo, y cuyo vencimiento, el locatario tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición.⁶⁰

Los elementos esenciales del Leasing Financiero son la entrega del bien para su uso y goce, el establecimiento de un canon periódico que lleva implícito el precio del derecho a ejercer una opción de adquisición, la existencia a favor del locatario, de una opción de adquisición al terminarse el plazo pactado en el contrato, que podrá ejercer siempre y cuando cumpla con la totalidad de las prestaciones a su cargo; o de lo contrario devolver el bien objeto del contrato, y que del bien objeto del leasing sea susceptible de producir renta.⁶¹

El Leasing Operativo. Es un contrato en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada la Arrendadora, entrega a otra, llamada la Arrendataria, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica. Los elementos esenciales del Leasing Operativo son la entrega del bien, el pago de un canon o un precio de arrendamiento, y la vocación del bien para producir renta.⁶²

La diferencia entre el Leasing Financiero y el Leasing Operativo, reside en que el Leasing Financiero, siempre lo constituye una opción de compra a favor del Locatario pactada desde el inicio del contrato, mientras que en el Leasing Operativo

⁶⁰ *Ibíd.*, p, 30.

⁶¹ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. *El Contrato Leasing Financiero en Colombia*. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 31.

⁶² *Ibíd.*, p, 31.

sólo se presenta esta opción excepcionalmente, y de existir, es por el valor comercial del bien (Opción de Compra).

Como consecuencia los cánones en el Leasing Financiero, incluyen una parte del precio del derecho para ejercer la opción de adquisición; mientras que en el Leasing Operativo se pacta libremente el canon con base en el tipo del bien que se trate.

Aspectos Contables del Leasing. Se constituye como uno de los atractivos más importantes de este modelo de financiación, sobre los demás sistemas de crédito, ya que, al no ser el Locatario (arrendador) el titular del derecho de Dominio del bien entregado en arrendamiento, tampoco está en la obligación de enlistarlo dentro del activo social, ni los cánones de arrendamiento dentro de su pasivo, permitiéndole al comerciante presentar unos balances más favorables, ya que estos últimos (cánones de arrendamiento) deberán descontarse del estado de pérdidas y ganancias de la empresa, como gasto de explotación, por lo que el nivel de endeudamiento del comerciante o de la sociedad permanece intacto.

Tan sólo recae como consecuencia de dicha figura, el hecho de que el Locatario tampoco podrá entregar como garantía del pago de sus obligaciones el bien entregado en Arrendamiento Financiero Leasing.

Las operaciones de Leasing son observadas por algunos empresarios, concierto recelo porque al no figurar los compromisos de pago en el balance, el negocio de convierte en una especie de crédito no declarado y que sólo mediante un minucioso estudio de las cuentas de ingresos y egresos es posible deducir la existencia de tales obligaciones. Por este motivo en algunos países donde el leasing es corriente y alcanza sumas elevadas, se ha suscitado la inquietud de que es necesario, que se hagan aparecer, fuera de balance, en alguna forma, las operaciones de arrendamiento financiero.

También se piensa que el negocio de leasing origina en la empresa que recurre a éste, un doble cargo; en la cuenta de explotación deben anotarse las anualidades del leasing, como gastos generales, y con cargo al capital en cuentas de orden, al importe más alto de las indemnizaciones susceptibles de ser exigidos en la fecha de cierre de balance, como se hace con los compromisos por avales.⁶³

Implicaciones Fiscales. El principal atractivo financiero que ofrece el leasing, está en la posibilidad de deducirse en su totalidad de la renta bruta de la empresa usuaria, los pagos efectuados durante el periodo en el cual se recibe el servicio por el cual se hacen; como estos pagos se anotan como gastos generales en la cuenta de explotación, se benefician de este incentivo fiscal, por tratarse de expensas realizadas durante un periodo gravable, en desarrollo de una actividad productora de renta.

Con esta técnica financiera no se afectan los ingresos del erario público, pues los pagos los recibe la sociedad de leasing y éstos constituyen ingresos gravables, y está obligada a cancelar los impuestos correspondientes. Entonces, al analizar en su conjunto una operación de leasing, los intereses del fisco no resultan perjudicados.

Otro problema es el de la incidencia del impuesto que paga la sociedad de leasing, pues en el análisis del costo de éste contrato se avalúan las implicaciones fiscales que van a acentuar las cargas financieras del usuario.

Los bienes de equipo pueden ser amortizados fiscalmente por la sociedad de leasing y por tanto, gozan de las deducciones correspondientes; el término de la amortización fiscal es el mismo del de la amortización legal.⁶⁴

⁶³ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 32.

⁶⁴ ESCOBAR GIL, Rodrigo. "El contrato de Leasing Financiero", Bogotá: Editorial Temis, 1984, p, 99.

2.2 MODALIDADES DE LEASING

Las modalidades de leasing se detallan a continuación:

2.2.1 Leasing Internacional. Consiste en un contrato de leasing en que la empresa de leasing y el locatario se encuentran en países distintos y se rigen por sistemas legales diferentes; un arrendador propietario del equipo en un país determinado arrienda su equipo a un arrendatario que realiza operaciones similares en otro país, obteniendo beneficios en el manejo de las importaciones. Es llamado también leasing a través de las fronteras.

El leasing internacional, es de gran importancia para la economía mundial al punto que es recomendada por autoridades monetarias internacionales, como herramienta indispensable para facilitar la dotación de bienes de capital a los países en vía de desarrollo, que no tienen la capacidad suficiente para realizar grandes desembolsos de divisas, para la adquisición de bienes de capital de contado.⁶⁵

2.2.2 Leasing de Importación. Es un contrato sobre equipos que están fuera del país y que por ende debe importarse. En este tipo de contrato, el locatario encarga a la compañía de leasing la negociación con el proveedor del exterior del bien que él expresamente ha escogido, así como la importación del mismo.⁶⁶

También existe una modalidad de leasing de importación en el cual se acuerda que el locatario negocie el bien con el proveedor y haga la respectiva importación y la compañía de leasing financie todos los gastos en que incurra por tales conceptos, mediante la celebración de una promesa de contrato de leasing.

⁶⁵ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 34.

⁶⁶ *Ibíd.*, p, 34.

Una vez el equipo sea nacionalizado, se formaliza el contrato de leasing adquiriendo la compañía el bien. Cualquiera sea la modalidad operativa del leasing de importación, el canon sólo se comienza a cancelar cuando el bien importado se encuentre en operación. Si tanto el locatario como la compañía de leasing importadora son nacionales, el leasing será de importación pero no será un leasing internacional o Cross Borden, carácter que adquirirá si la compañía de leasing es extranjera.

2.2.3 Leasing de Exportación. El leasing de exportación es un contrato sobre equipos que deben exportarse, en este tipo de contratos, la compañía del leasing es colombiana y el locatario, de cualquier nacionalidad, está en el extranjero, por lo cual todo leasing de exportación, es un leasing internacional.

2.2.4 Leasing Sindicado. Por esta vía varias sociedades de leasing se unen para la adquisición conjunta en común y pro indiviso de la propiedad de uno o más equipos, que serían arrendados con opción de compra a uno o más arrendatarios, para llevar a cabo un proyecto determinado. Se presenta la necesidad de este tipo de leasing para poder llevar a término grandes proyectos industriales, como la explotación de campos petroleros, etc.⁶⁷

De acuerdo con la normatividad vigente en Colombia cuando una compañía colombiana quiere participar como propietario con compañías extranjeras de una operación de leasing internacional, realizada con locatarios colombianos, su participación no podrá exceder del 15% del costo del bien (Artículo 2 Decreto 1799 de 1994); cuando se trata de operaciones sindicadas entre compañías nacionales

⁶⁷ ARRUBLA PAUGAR, Jaime Alberto, Contratos Mercantiles Tomo II, Contratos Atípicos Tercera Edición 1.998 Biblioteca Jurídica DIKE. P, 128.

el porcentaje de copropiedad sobre el bien dado en leasing que corresponda a cada una de ellas será el que libremente se acuerde.

En estos casos la legislación colombiana prevé, que el contrato se celebre conjuntamente con todas las compañías copropietarias y denominar la operación como Leasing en Copropiedad (Artículo 5 Decreto 1799 de 1994).⁶⁸

2.2.5 Lease Back. Lease Back, es un contrato de leasing en que el proveedor y el locatario son la misma persona. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos, para capital de trabajo, vendiendo a las compañías de leasing sus activos productivos, para tomarlos en leasing.

Según la Ley 223 de 1995, hay contrato de Lease Back para efectos fiscales y contables, cuando el proveedor del bien objeto del contrato y el locatario sea la misma persona, y el activo tenga la naturaleza de activo fijo para el proveedor.

2.2.6 Leasing Inmobiliario o Habitacional. Conocido actualmente en Colombia como Leasing Habitacional, en el que el bien objeto de arrendamiento es de naturaleza inmueble, y que fuera recibido en Colombia como una nueva alternativa de financiación y de readquisición de bienes inmuebles, que por el sistema UPAC y UVR, se vieron obligados a ser entregados por muchos usuarios en dación en pago. Por consiguiente, la entidad bancaria previa a ordenar la venta del inmueble si el usuario se lo solicitare, está en la obligación de entregárselo bajo esta modalidad de financiación, prevaleciendo su solicitud, sobre la de cualquier otra persona que también estuviere en disposición de adquirir el mencionado inmueble.

⁶⁸ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 36.

Dentro de las características especiales del leasing inmobiliario, están de otorgarse a largo plazo (hasta por 15 años), pudiendo si se tiene la disposición económica de prepagarlo o reducir el término inicialmente pactado, siendo la opción de compra al final y sin tener la obligación de cancelar ninguna suma de dinero al inicio de la contratación, como en la práctica se observa de otras modalidades.⁶⁹

2.2.7 Leasing de Infraestructura. El leasing de infraestructura, es aquél que versa sobre bienes destinados a la operación de obras o proyectos de infraestructura. Por tal motivo, tiene gran semejanza con el Leasing Inmobiliario.

2.2.8 Leasing Apalancado o Leveraged. Los orígenes del Leasing Apalancado, se remonta al año 1873, cuando las compañías ferroviarias de Pensilvania, la utilizaron como herramienta para la financiación del material rodante.

Lverage Leasing, traduce arriendo apalancado y posibilita al inversionista, para realizar beneficios económicos plenos, derivados de la propiedad de bienes de capital, manteniendo un riesgo muy pequeño sobre sus costos actuales. En esta clase de leasing, el industrial que requiera, por ejemplo bienes de capital por valor de \$30.000.000 millones de pesos, con una inversión del 20% de su propio dinero, puede lograrlos, tomando el resto prestado, de uno o de más inversionistas prestamistas, que aceptan recibir como contra prestación el reparto proporcional de las rentas producidas por el arriendo leasing de los equipos y en caso de incumplimiento o quiebra del tomador del leasing, el dinero resultante de la venta de tales equipos.

⁶⁹ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 36-37.

Mientras que el industrial invierte solamente el 20% del capital obtiene los beneficios fiscales calculados sobre el 100%. Esta modalidad de leasing en Colombia no ha sido utilizada aun.⁷⁰

2.2.9 Leasing Municipal. A pesar que así lo denomina la doctrina, más que municipal debería llamarse público. En esta modalidad, el locatario o arrendador según se trate de un leasing financiero o de uno operativo, es un municipio u otra entidad territorial o empresa pública. El Leasing Municipal, ha sido muy usado en los Estados Unidos, para el desarrollo de programas municipales, que comprenden para su ejecución una gran variedad de equipos y de entidades.⁷¹

2.2.10 El Dry Leasing y el Wet Leasing. El Dry Leasing y el Wet Leasing, son términos utilizados en el Leasing de Aeronaves donde se denomina Dry el que tienen por objeto solamente la Aeronave y Wet, el que involucra dentro del canon la tripulación, el mantenimiento necesario para la operación y el valor de los seguros.

2.3 OPERACIÓN DEL LEASING FINANCIERO

La doctrina se ha encargado en describir el Leasing de Arrendamiento Financiero, en tres etapas, de la siguiente manera:

2.3.1 Primera Etapa de la Operación del Leasing. Denominada por algunos autores como de colaboración, en la que el cliente elige tanto la maquinaria que en futuro va a ser entregada en arrendamiento, como al proveedor, dirigiéndose a la

⁷⁰ ARRUBLA PAUGAR, Jaime Alberto, Contratos Mercantiles Tomo II, Contratos Atípicos Tercera Edición 1.998 Biblioteca Jurídica DIKE. P, 127.

⁷¹ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 38.

Leasing para que ésta proceda a comprarlos, comprometiéndose (el cliente) a tomarlos en arrendamiento, una vez adquiridos por la Leasing.

El cliente es quien toma la iniciativa de la inversión y su carácter técnico le permite proyectar mejor la rentabilidad del equipo y el modo de integrarlo a sus medios de producción; la sociedad de leasing, teniendo una vocación eminentemente financiera no dispone del criterio técnico necesario para seleccionar los equipos o maquinarias y designar un proveedor idóneo: tampoco dispone de los medios, para poner un funcionamiento la maquinaria, ni mantenerla, ni almacenarla. Por esta razón, antes de comprar el equipo la sociedad leasing, debe asegurarse que podrá alquilarlo inmediatamente.⁷²

Puede pensarse que la compañía de leasing actúa no sólo a nombre propio sino también por cuenta propia, pero ello no es así. Los fondos que adelanta la compañía son en realidad por cuenta del mandante, puesto que se trata de una suma con cargo a los cánones por pagar o con cargo a la suma que ha anticipado el cliente, para garantizar el cumplimiento de la promesa de alquiler cuando ésta lo exige.

La figura del mandato sin representación adquiere particular importancia en el caso de incumplimiento, de mora, deficiencia de calidad de los equipos o cualquier otra circunstancia del pedido, por parte del proveedor o fabricante, que vendió bienes. En este caso, la compañía de leasing no asume ninguna responsabilidad, de manera que tendrá derecho a exigir del mandante el reembolso de los pagos efectuados y a este último es a quien corresponderá repetir contra el vendedor incumplido.⁷³

⁷² Asociación Bancaria de Colombia, El Leasing Arrendamiento Financiero 4ª edición 1982, p, 22;

⁷³ BONIVENTO FERNANDEZ, José Alejandro, Principales contratos Civiles, Bogotá: Editorial Presencia.1977, p, 435.

Sobre el párrafo anterior, es conveniente citar la Sentencia 6462 de la Corte Suprema de Justicia, en la que dispuso que la Arrendadora, no asume ninguna responsabilidad por la idoneidad del equipo arrendado no por sus condiciones de funcionamiento, ni sus cualidades técnicas, no por el cumplimiento de los requisitos legales para su importación, cuando esta se requiera, con la precisión de que cualquier reclamo por falta o deficiencia en el equipo deberá ser presentado por la Arrendataria, al proveedor.

2.3.2 Segunda Etapa de la Operación de Leasing. Conocida como contractual, en la que la sociedad leasing adquiere el equipo señalado por el usuario, y procede a entregárselo en arrendamiento, siendo entregados directamente de proveedor al usuario. La sociedad de leasing cancela el precio directamente al proveedor con quien conviene la forma de pago y sus condiciones, y el locatario se adhiere a las cláusulas señaladas por la leasing en el contrato de leasing.⁷⁴

2.3.3 Tercera Etapa de la Operación del Leasing. Una vez, finiquitado el plazo inicialmente pactado en el contrato, nace la configuración contractual, en la que se le concede al usuario tres opciones:

La primera, devolver a restituir el bien arrendando, si la voluntad del locatario es prescindir de su derecho de hacer uso de la opción de compra, o de no renovar el plazo inicialmente pactado en el contrato, el locatario deberá restituir el bien dado en arrendamiento en iguales condiciones a la que fue entregado al inicio de la contratación; por lo tanto, debe correr a su cargo las reparaciones necesarias por el normal funcionamiento del equipo, sin perjuicio de sus desgaste normal, por el tiempo de su utilización. La segunda, en el contrato de leasing siempre se prevé un

⁷⁴ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 41.

periodo en el cual el contrato es irrevocable, y en el que además ninguna de las partes puede rescindir el contrato.⁷⁵ Pero nace un nuevo periodo denominado residual, en el que el locatario puede seguir usufructuando el bien, pero ya en condiciones totalmente diferentes a las inicialmente pactadas en el contrato, ya que los cánones deben ser inferiores a los que se venían cancelando primariamente, toda vez que el consto al momento de la prorroga ya fue recuperado íntegramente por la leasing, muchos doctrinales asumen esta figura como un nuevo contrato puesto que lo único que tienen en común es tan sólo el objeto y las partes que intervienen en el mismo.

En la tercera, el locatario puede adquirir la propiedad del bien, cancelando un valor ínfimo de su valor comercial, al finalizar el plazo del contrato, conocido usualmente como opción de compra. El valor de dicha opción de compra necesariamente debe ser inferior al valor comercial del contrato y además debe estar estipulada al momento de su creación, puesto que no debe olvidarse que los pagos acordados a título de alquiler, incluyen los costos en que incurrió la leasing, para comprar el bien, así como su margen de ganancia.

El plazo necesariamente ha de coincidir con la duración del periodo irrevocable del arrendamiento, aunque bien podría reducirse si el usuario así lo desea y se compromete a pagar la renta por el tiempo que falta hasta el día en que el vencimiento del término hubiera hecho cesar el arrendamiento.⁷⁶

En definitiva, el leasing cumple con una de las características de la contratación moderna y es la de apartar el comerciante de esa mentalidad obsoleta, consistente en que para su desarrollo empresarial, es necesaria la propiedad sobre sus medios de producción, ya que los recursos (capital de trabajo) que puede destinar para la

⁷⁵ BERNAL GUTIERREZ Rafael. Derecho Comercial Contemporáneo. Medellín: Biblioteca DIKE 1989. p, 114, en: DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 42.

⁷⁶ Asociación Bancaria de Colombia, El Leasing Arrendamiento Financiero 4ª edición 1982, p, 30.

compra de la maquinaria (que bien puede ser obtenida bajo la figura de leasing), podría ser utilizada en inversiones o en otra necesidad propia y urgente de la empresa.

En el evento en que un comerciante pretenda poner en marcha su empresa y necesite para dicho fin, adquirir bienes de producción, deberá estudiar ciertas posibilidades de tipo económico, las cuales son:

La primera, comprar bienes con recursos propios de la empresa, pero con los adelantos tecnológicos, en poco tiempo estarían obsoletos, la carga fiscal para la compra de los mismos es considerable, y debería entrar a estudiarse la factibilidad de la venta de la maquinaria una vez terminada de pagar, para con el producto de ésta (la venta), adquirir una nueva, ajustada a los adelantos tecnológicos requeridos.

Con la segunda opción, podría solicitar un crédito a una entidad bancaria; pero igualmente la carga fiscal que afronta como el Impuesto a las Ventas y Complementarios, es alta, con el transcurrir del tiempo y los actuales adelantos tecnológicos, la maquinaria adquirida con facilidad puede resultar obsoleta, el cambio por otra más nueva en el futuro puede ser alto.

Y tercero, tener en cuenta el leasing, será la más aconsejable, tal vez tendría muy buenas opciones al final del análisis económico, el cual se establece en la Capítulo Quinto (5) de este trabajo de investigación.

3. NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO

El Contrato de Leasing constituye, en rigor, un contrato *sui generis*, de carácter directamente financiero, pero cuya especificidad radica en que la financiación, en lugar de prestarse directamente al cliente, se le facilita indirectamente, mediante la previa adquisición y cesión del bien que precisa; es decir, prudencia, mediante la realización de la inversión por un tercero y su explotación por el interesado, que ha de satisfacer tanto el coste de adquisición, como el financiero correspondiente.⁷⁷

La naturaleza jurídica del Leasing Financiero, se describe como sigue a continuación:⁷⁸

3.1 NATURALEZA JURÍDICA

La Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional (oficialmente, UNIDROIT Convention on international financial leasing), es un tratado internacional, en vigor desde el 1 de mayo de 1995, con el que se pretende crear un régimen unitario del contrato de arrendamiento financiero internacional que sustituya a lo legislado en los diversos ordenamientos jurídicos internos. El ámbito material del tratado se ciñe al leasing financiero de estructura personal tripartita (fabricante-financiador-usuario), pues el legislador decidió excluir tanto el leasing operacional como el de retorno. El texto del tratado se articula en un total de veinticinco artículos, los cuales, a su vez, se distribuyen en tres capítulos: ámbito de aplicación y disposiciones generales (del artículo 1 al 6), derechos y obligaciones de las partes (del artículo 7 al 14) y disposiciones finales (del artículo 15 hasta el 25).⁷⁹

En Colombia se aplica en el Código de Comercio, en su artículo 7°, el cual dice:

⁷⁷ : DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 43.

⁷⁸ Ibid., p, 43.

⁷⁹ Convención de UNIDROIT. 1 de mayo de 1995

“Los tratados o convenciones internacionales de comercio no ratificados por Colombia, la costumbre mercantil internacional que reúna las condiciones del artículo 3o., así como los principios generales del derecho comercial, podrán aplicarse a las cuestiones mercantiles que no puedan resolverse conforme a las reglas precedentes”.

Entonces, la regulación de los aspectos fiscales del Leasing, en Colombia, se dio de manera simultánea con las primeras prácticas comerciales de utilización. Fue en el año 1984, mediante Decreto 3541 de 1983⁸⁰, que el Gobierno Nacional, incluyó para efectos del Impuesto a las Ventas (IVA), el arrendamiento financiero gravando los cánones de arrendamiento pagados por el arrendatario con una tarifa del 10%, según el Artículo 69, el cual establece que “los siguientes servicios están sometidos al impuesto sobre las ventas a las tarifas que se indican en el presente artículo, arrendamiento de bienes corporales muebles, incluido el arrendamiento financiero (Leasing) y el de helicópteros y aerodinos distintos de los de servicio público y fumigación” .⁸¹

Posteriormente aparece el Decreto 570 de 1984, que estableció el mecanismo para determinar el valor del servicio agregado y cobrado en el canon, con el objetivo de no gravar la parte correspondiente a amortización.⁸²

⁸⁰ Este Decreto reglamentó la Ley 9ª de junio 15 de 1983, por la cual se expidieron normas fiscales relacionadas con los impuestos de renta complementarios, aduanas, ventas y timbre nacional, se fijaron unas tarifas y se dictaron otras disposiciones. Diario Oficial No. 36.274 de 15 de junio de 1983.

⁸¹ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012. p, 61.

⁸² Decreto 570 de 1984, Artículo 19: el costo del bien se divide por 1.800 para hallar el costo diario. Posteriormente, se toma el canon de arrendamiento mensual y se divide entre 30, obteniendo el canon diario. La diferencia entre el canon diario y el costo diario, será la base gravable, la cual se multiplica por 30. A este resultado, se le aplica el 16%.

La Ley 75 de 1986, la cual otorgó facultades al Gobierno Nacional, para determinar la parte no deducible de los costos y gastos financieros implícitos en el canon de arrendamiento.

Para el año de 1991, se expidieron en Colombia, dos Decretos con incidencia fiscal en la Operación de Leasing:⁸³

3.1.1 El Decreto 836 de 1991. Este Decreto reguló lo concerniente a la enajenación de los bienes objeto del contrato de Leasing, señalando que el valor de enajenación para efectos fiscales sería el correspondiente a la opción de compra. Para el caso de inmuebles, el valor de enajenación para efectos fiscales podía ser inferior al costo o al avalúo catastral, siempre que el valor de la opción de compra sumado al valor de los cañones recaudados, superaran el costo o el avalúo catastral vigente al a fecha de enajenación.

3.1.2 El Decreto 2913 de 1991. Decreto que trajo la posibilidad para las empresas de Leasing, a partir del año 1992, de depreciar, para efectos fiscales, en la vida del contrato respectivo, los bienes objeto de los contratos de arrendamiento financiero que financian, utilizando para tal fin el mismo sistema que para efectos contables les exija la Superintendencia Bancaria (Artículo 2).

3.1.3 Ley 6 de 1992. Posteriormente vino la promulgación de la Ley 6ª de 1992, para esta época ya se venía aplicando en Colombia el beneficio fiscal de la deducción del impuesto de renta del total del importe del canon de arrendamiento,

⁸³ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012. p, 62.

para todo tipo de arrendamiento financiero. Esta ventaja tributaria se derivaba de la naturaleza jurídico-económica de la operación. El activo era propiedad de la arrendadora financiera, por lo que no figuraba en los balances del arrendatario. Los pagos que realizaba el arrendatario por el uso y goce del activo con fines de explotación económica se consideraban un gasto para el periodo fiscal correspondiente, donde el saldo total de la obligación no se registraba como pasivo y se llevaba a cuentas de orden.⁸⁴

La que introdujo una serie de ventajas tributarias para las operaciones de Leasing, fue la Ley 6ª de 1992, impulsadas como parte de la política económica del gobierno del Presidente Cesar Gaviria, en procura de dotar al país de instrumentos financieros ágiles y óptimos, para desarrollar su política de apertura económica, la cual requería de una inmediata reconversión industrial, que permitiera modernizar el aparato productivo del país, con el propósito de hacerlo competitivo a nivel internacional. Entre los beneficios tributarios que trajo la Ley 6ª de 1992, para las operaciones de Leasing se encuentran los siguientes:⁸⁵

- Se eliminó el Impuesto a las Ventas (IVA), por servicios que había establecido, para los cánones de arrendamiento mediante el Decreto 3541 de 1983.
- Para las Personas Jurídicas⁸⁶ y sus asimiladas, trajo la posibilidad de descontar del impuesto de renta, el Impuesto a las Ventas (IVA) pagado en la adquisición o nacionalización de bienes de capital, de equipos de computación, y para las empresas transportadoras, adicionalmente el equipo de transporte. Dicho

⁸⁴ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012. p, 63.

⁸⁵ *Ibíd.*, p, 63.

⁸⁶ Las personas jurídicas son entes creados constitucional, legal o por voluntad de las personas, a los cuales se les otorga la capacidad de ejercer derechos y contraer obligaciones, cuando cumplen con los requisitos normativos exigidos para su reconocimiento legal. Las personas jurídicas se clasifican en de derecho público y de derecho privado. Las primeras son creadas por el Estado y las segundas surgen por voluntad de los particulares.

descuento se puede realizar en la declaración de renta y complementarios, correspondientes al año en que se hubiere realizado la adquisición o nacionalización, y estaba condicionado el descuento a la estipulación expresa en el contrato de Leasing, de una opción de compra irrevocable. Si el arrendatario financiero no ejercía la opción de compra, debía devolver el correspondiente descuento y corregir su declaración de renta.

3.1.4 El Decreto Reglamentario 223 de 1995. Esta ley estableció que dicho descuento lo podía obtener directamente la empresa arrendadora o trasladarse al arrendatario financiero, definiendo el procedimiento para ello.⁸⁷

Con la promulgación de la Ley 223 de 1995, se introduce una serie de cambios de fondo en la forma de contabilizar la operación y en el tratamiento fiscal para las diferentes modalidades de arrendamiento financiero. La operación se regía hasta ese momento, para efectos contables y tributarios, por las normas generales, por lo que la ley procede a definirla en esos ámbitos, bajo el entendido que para esa época estaba vigente el Decreto 913 de 1993, que definió el contrato de Leasing desde la perspectiva jurídico financiera.⁸⁸

El cambio más relevante que trajo la Ley 223 de 1995, con su artículo 88, frente a la operación de Leasing fue que adicionó el artículo 127-1 del Estatuto Tributario, dos modalidades de la operación: el Leasing Financiero con beneficio fiscal, con éste se pretendió mantener el beneficio en especial para las pequeñas y medianas empresas como estímulo para la utilización de este esquema de financiación que les ofrece mayores facilidades de acceso y ventajas, al no requerir garantías adicionales y el Leasing Financiero sin beneficio fiscal, el cual lo iguala en cuanto al

⁸⁷ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012. p, 63.

⁸⁸ *Ibíd.*, p, 63.

tratamiento tributario que se le da al crédito, donde sólo es deducible el costo financiero. Con ello, los usuarios deben evaluar las condiciones financieras de una u otra alternativa de financiación, para optar por la operación que mejores condiciones le presente.⁸⁹

El leasing financiero con beneficio fiscal, es el que comprende los contratos de arrendamiento financiero o leasing con opción de compra, que para efectos fiscales son considerados como un arrendamiento operativo (para efectos jurídicos el leasing o arrendamiento operativo es el que no contempla una opción de compra).⁹⁰

El cambio en la forma de contabilización y del tratamiento fiscal para esta modalidad de leasing, consiste en que en estos contratos, el arrendatario registra como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que deba registrar en su activo o su pasivo, suma alguna por concepto del bien, objeto de arriendo, como se hacía antes de la vigencia de la Ley 223 de 1995, pero sometido ahora a dos condiciones: una de plazos mínimos de los contratos, la otra, referida a un límite máximo en el nivel de activos totales registrados por el arrendatario, el año inmediatamente anterior al gravable.⁹¹

Con respecto a los plazos mínimos señala el artículo 127-1 del Estatuto Tributario, que se deben cumplir dependiendo del tipo de activo así:

- Los contratos de arrendamiento financiero de inmuebles, un plazo igual o superior a 60 meses;
- Los contratos de arrendamiento financiero de maquinaria, equipo, muebles y enseres, un plazo igual o superior a 36 meses;

⁸⁹ *Ibíd.*, p, 64.

⁹⁰ *Ibíd.*, p, 64.

⁹¹ *Ibíd.*, p, 64

- Los contratos de arrendamiento financiero de vehículos de uso productivo y de equipo de computación, un plazo igual o a superior a 24 meses.
- Los contratos de arrendamiento financiero de maquinaria, equipo, muebles y enseres, un plazo igual o superior a 36 meses;
- Los contratos de arrendamiento financiero de vehículos de uso productivo y de equipo de computación, un plazo igual o a superior a 24 meses.

En lo referente al límite máximo en el nivel de activos totales registrados por el arrendatario, señala el Parágrafo 3°, del artículo 127-1 del Estatuto Tributario, que fue adicionado por el artículo 10° de la Ley 1004 de 2005, que únicamente tendrán derecho al beneficio tributario, los arrendatarios que presenten a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al gravable, activos totales hasta por el límite definido para la mediana empresa de conformidad con el artículo 2 de la ley 905 de 2004 (30.000 SMMLV que a 31 de diciembre del año 2010, equivalen a catorce mil novecientos setenta y ocho millones quinientos cincuenta mil pesos (\$14.978.550.000)).⁹²

3.1.5 Ley 863 de 2003. Cuando la operación de leasing sea celebrada por usuarios altamente exportadores, para la importación de maquinaria industrial no producida en el país para la transformación de materias primas, esta importación no causara efecto a las ventas, como lo establece el artículo 12 de la Ley 863 de diciembre 29 de 2003. Con la finalidad de evitar discusiones sobre el impacto de la contabilización del activo con los balances del arrendatario y por ende la titularidad de la propiedad, la Ley 223 expresamente señaló que los registros contables y fiscales a que se refiere el artículo 127-1 en nada afectan la propiedad jurídica y económica de los bienes arrendados, la cual hasta tanto no ejerza la opción de compra pactada, seguirá siendo del arrendador.⁹³

⁹² Ibíd., p, 65.

⁹³ Ibíd., p, 69.

3.1.6 Ley 905 de 2004. Trae la Ley 905 de 2004, otra categoría de contratos de leasing con beneficio fiscal, siendo aquellos con un propósito específico, como es el de desarrollar proyectos de infraestructura de los sectores transporte, energético, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico, siempre y cuando cumplan también con unos plazos mínimos, regulados por el artículo 89 de la Ley 223 de 1995, así:⁹⁴

- Los contratos de arrendamiento financiero o leasing, celebrados en un plazo igual o superior a 12 años y que desarrollen, proyectos de infraestructura de los sectores transporte, energético, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico.
- Son considerados como arrendamiento operativo; en consecuencia el arrendatario podrá registrar como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que deba registrar en su activo o pasivo suma alguna por concepto del bien de arriendo, a menos que se haga uso de la opción de compra.
- La amortización de los bienes sujetos a los contratos de leasing no será inferior al plazo pactado en dichos contratos.
- En los contratos de concesión el término del arrendamiento financiero será igual al contrato celebrado con el estado colombiano, para efectos de desarrollar los mencionados proyectos en los sectores de infraestructura citados.

Con la finalidad de tener una racionalización en la utilización del beneficio tributario durante todo el plazo mínimo establecido por la Ley 23 de 1995, reglamentó parcialmente el artículo 127-1 del Estatuto Tributario, exigiendo que los cánones

⁹⁴ Ibid., p, 65.

mensuales susceptibles de deducción fiscal, que pueden exceder de 12, en el respectivo periodo fiscal. Así mismo, señaló que en el año de iniciación o terminación del contrato, los cánones mensuales susceptibles de deducción en el respectivo periodo fiscal, no podrán ceder el número de meses transcurridos entre la fecha de iniciación y el 31 de diciembre, o los transcurridos entre el 1° de enero y la fecha de terminación del contrato.⁹⁵

El leasing financiero sin beneficio fiscal. Es la otra categoría bajo la cual, quedan los contratos de arrendamiento financiero con opción de compra, que no se consideran para efectos fiscales como arrendamiento operativo, esto es, que el arrendamiento no podrá registrar mínimo un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento usado, estos son: ⁹⁶

- Los contratos de leasing con opción de compra que no cumplan una cualquiera de las dos condiciones anteriores de plazo y de nivel total de activos. Por ejemplo, no tendrán beneficio una mediana empresa que celebre un contrato de leasing inmobiliario a 48 meses, lo mismo que una compañía con activos superiores a 30.000 SMMLV a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al gravable, independiente del plazo de la operación.
- Los contratos de arrendamiento financiero con opción de compra sobre inmuebles, en la parte que corresponda a terreno, cualquiera que sea su plazo.
- Los contratos de “Leaseback” o retro arriendo, cualquiera que sea el activo fijo objeto de arrendamiento y el plazo de los mismos. Se entiende por contrato de “lease back” o retro arriendo, aquel contrato de arrendamiento financiero que cumpla las siguientes dos características: a) que proveedor del bien objeto de arrendamiento y el arrendatario del bien, sean la misma persona o entidad, y b)

⁹⁵ *Ibíd.*, p., p, 66.

⁹⁶ *Ibíd.*, p, 66

que el activo objeto del arrendamiento financiero tenga la naturaleza de activo fijo para el proveedor.

- Los contratos de leasing internacional de helicópteros y aerodinós de servicio público y fumigación, al cual se refiere el decreto Ley 2816 de 1991.

El tratamiento contable y tributario que señala el artículo 127-1 del Estatuto Tributario, para el arrendatario financiero en estos contratos es el siguiente:⁹⁷

1. Al inicio del contrato, el arrendatario deberá registrar un activo y un pasivo por el valor total del bien objeto del arrendamiento. Esto es por suma igual al valor presente de los cánones y opciones de compra pactados, y opciones de compra pactados, calculado a la fecha de iniciación del contrato, y a la tasa pactada en el mismo. La suma registrada por el arrendador como activo monetario, en la cuenta de bienes dados en leasing.
2. El valor registrado en el activo por el arrendatario, tendrá la naturaleza de activo no monetario. En el caso de que el bien objeto de arrendamiento financiero sea un activo depreciable o amortizable, el activo no monetario registrado por el arrendatario se depreciará o amortizará, utilizando las mismas reglas y normas que se aplicarían si el bien arrendado fuera de su propiedad; es decir, teniendo en cuenta la vida útil del bien arrendado. En el caso de que el bien arrendado sea un activo no depreciable o no amortizable, el arrendatario no podrá depreciar el activo no monetario registrado en su contabilidad.
3. Los cánones de arrendamiento causados a cargo del arrendatario, deberán descomponerse en la parte que corresponda a intereses o costos financieros. La parte que correspondiente a abonos de capital, se encargará directamente contra el

⁹⁷ *Ibíd.*, p, 66.

pasivo registrado por el arrendatario, como un menor valor De este. La parte de cada canon correspondiente a intereses o costo financiero, será un gasto deducible para arrendatario.

4. Para los efectos de los abonos a capital, el contrato debe estipular, tanto el valor del bien en el momento de su celebración, incluyendo el impuesto sobre las ventas, como la parte del valor de los cánones periódicos pactados, que corresponde a cada uno de los conceptos de financiación y amortización de capital.

5. Al momento de ejercer la opción de compra, el valor pactado para tal fin, se cargara contra el pasivo del arrendatario, debiendo quedar este en ceros. Cualquier diferencia se ajustara contra los resultados del ejercicio. En el evento que el arrendatario no ejerza la opción de compra, se efectuaran los ajustes en su renta y patrimonio, deduciendo en la declaración de renta del año en que haya finalizado el contrato, la totalidad del saldo por depreciar del activo no monetario registrado por el arrendatario. Por su parte, el arrendador hará los ajustes del caso.

6. Los valores anteriormente determinados, serán utilizados por el arrendatario para: declarar el valor patrimonial del activo; realizar el cálculo de la depreciación, cuando ella sea procedente; determinar el saldo del pasivo y su amortización; y calcular el monto de los costos financieros deducibles.

El tratamiento contable y tributario que señala el artículo 127-1 del Estatuto Tributario, contra la arrendadora financiera en los contratos de leasing con opción de compra, tanto con beneficio fiscal, como sin beneficio, es el siguiente:⁹⁸

1. Para el arrendador los activos dados en leasing tendrán la naturaleza de activos monetarios. El arrendador deberá incluir en sus declaraciones de renta la totalidad

⁹⁸ Ibíd., p., 67.

de los ingresos generados por los contratos de arrendamiento. Para tal efecto, se entiende por ingresos generados por el contrato de arrendamiento, la parte de los cánones que corresponda a intereses o ingresos financieros, así como los demás ingresos que se deriven del contrato.

2. El impuesto a las ventas liquidado al momento de la compra del bien, deberá registrarse por parte del arrendador, como la de mayor valor del bien dado en leasing, salvo que el impuesto haya sido pagado total o parcialmente por el arrendatario al momento de la celebración del contrato. En este último evento, el arrendador registrara como activo dado en leasing el valor total del bien, disminuido en la parte del impuesto sobre las ventas que haya sido cancelada por el arrendatario.

Con respecto al tratamiento tributario del IVA (Impuesto a las ventas) no el causado en la adquisición del activo sujeto del contrato, que se menciona en el numeral 2° anterior, sino del IVA por servicios al canon de arrendamiento financiero leasing, estos se encuentran excluidos del impuesto sobre las ventas IVA, de conformidad con lo señalado por el artículo 36 de la ley 778 del 27 de diciembre de 2002, que modificó los numerales 3, 5 y 8 del artículo 476 del Estatuto Tributario. Los contratos de arrendamiento sin opción de compra que pueden realizar las compañías de financiamiento, los bancos y los particulares que se rige por las normas del Código Civil, tratándose de inmuebles no se genera IVA, de conformidad con lo dispuesto por el numeral 5° del artículo 476 del Estatuto Tributario (Modificado por el artículo 36 de la Ley 788 del 27 de diciembre de 2002), tratándose de muebles, los cánones están grabados con el IVA a la tarifa vigente, calculando conforme a lo establecido en el artículo 19 del Decreto 570 de 1984.⁹⁹

⁹⁹ Ibid., p., p, 69.

3.1.7 Decreto 1014 de 2004. Para efectos fiscales, el Decreto 1014 de 2004, que modifica el decreto 970 del 30 de marzo de 2004, trae una definición de lo que se puede entender por “activo real productivo”, así como las reglas para el saneamiento fiscal de dicha deducción, así:

Se debe entender como activo real productivo los bienes que se adquieren para formar parte del patrimonio, participan de manera directa y permanece en la actividad productora de renta del contribuyente y que se depreciable fiscalmente.

El contribuyente que solicite la deducción del impuesto sobre las ventas pagado en la adquisición de activos fijo reales productivos, tiene tres posibilidades a) optar por descontarlo en el impuesto sobre las ventas b) realizar descuento tributario del impuesto sobre la renta, o c) tomarlo como parte del costo de adquisición del activo, según el caso.

El IVA pagado en la adquisición o importación de maquinaria se tratara en la forma prevista en los artículos 258-2 y 485-2 del estatuto tributario, y no hace parte del valor del respectivo bien para efectos de la deducción especial del 30%.

Cuando se trate de la adquisición o importación de otros activos fijos reales productivos diferentes a los señalados en la normativa, el valor base para establecer la deducción del 30% será el costo de adquisición del costo de adquisición más el impuesto sobre las ventas pagado.

3.1.8 Ley 1111 de 2006. La Ley 1111 del 27 de diciembre de 2006, estableció que a partir del 1° de enero del año 2012, todos los contratos de arrendamiento financiero o leasing con opción de compra, inclusive los de infraestructura, que se celebren, tendrán el tratamiento de leasing financiero sin beneficio fiscal. Esto es que ningún arrendatario, independientemente de la naturaleza del arrendatario o de

los plazos de los contratos, podrá registrar como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado.

El Congreso de la Republica expidió la Ley 863 de 2003, con la finalidad de incentivar el crecimiento y desarrollo económico, mediante la cual, adicionó el artículo 158-3 del Estatuto Tributario, permitiendo la deducción, para el cálculo del impuesto de renta, de la inversión efectivas realizadas en activos fijos reales productivos que adquieran a través del sistema leasing que consagren una opción irrevocable de compra.¹⁰⁰

La deducción por la inversión efectivas realizadas en activos fijos reales productivos inicialmente tenía un tope de 30% del valor de la inversión, el cual subió al 40%, a partir del 1 de enero 2007, según el artículo 8° de la Ley 1111 de 2006, reducido nuevamente al 30%, a partir del periodo gravable de 2010, por el artículo 10° de la Ley 1370 de 2009. Finalmente la Ley 1430 del 29 de diciembre de 2010, eliminó a partir del año gravable de 2011, para todos los contribuyentes del impuesto de renta complementarios la reducción de la inversión efectiva realizadas en activos fijos reales productivos.¹⁰¹

Finalmente se agrega, que en consecuencia, de los diferentes beneficios tributarios de la operación del leasing financiero incluyendo el de infraestructura, y el leasing habitacional, para la arrendadora financiera, éstos dejarán de regir a partir del 1° de enero de 2012. ¹⁰²

Se presenta un resumen de la evolución de la Normatividad Jurídica, de las Operaciones de Leasing (Cuadro 1).

¹⁰⁰ Ibíd., p, 70.

¹⁰¹ Ibíd., p, 70

¹⁰² Ibíd., p, 71.

Cuadro 1 Evolución Jurídica de las Operaciones del Contrato de Leasing.

Normativa	Concluyentes de la Actividad
Decreto 2059 de 1981	Aparece el leasing como una operación mercantil, bajo la supervisión de la Superintendencia de Sociedades.
Decreto Ley 2920 de 1982	La operación no se puede desarrollar mediante la captación de recursos del público, es decir no era una operación de intermediación financiera
Decreto 1997 de 1988	Se califica al leasing como actividad financiera
Ley 74 de 1989	Se cambia la supervisión en cabeza de la Superintendencia Bancaria, hoy Superintendencia Financiera.
Decreto 3039 de 1989	Define el régimen general aplicable, denominación, procedimiento de autorización por parte de la Superintendencia.
Ley 45 de 1990	Reforma Financiera: organización bajo el modelo matriz-filial. En este modelo las "sociedades de arrendamiento financiero" o "leasing", adquieren la categoría de sociedades de servicios financieros.
Ley 35 de 1993	Ordena su conversión en Compañías de Financiamiento Comercial (CFC), habilitándolas para captar ahorro del público y realizar algunas operaciones activas de crédito. Surgen dos categorías de las mismas entidades: i) CFC tradicionales y ii) CFC especializadas en leasing. Se permite a los establecimientos de crédito participar en el capital de las CFC especializadas en leasing (universalización de los servicios financieros)
Decretos 913 y 914 de 1993	Reglamentación de varios aspectos importantes del contrato de leasing. Se autoriza a las CFC a celebrar contratos de arrendamiento sin opción de compra

Convención de Ottawa de 1995.	La Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional (oficialmente, UNIDROIT Convention on international financial leasing) es un tratado internacional, en vigor desde el 1 de mayo de 1995, con el que se pretende crear un régimen unitario del contrato de arrendamiento financiero internacional que sustituya a lo legislado en los diversos ordenamientos jurídicos internos. El ámbito material del tratado se ciñe al leasing financiero de estructura personal tripartita (fabricante - financiador - usuario), pues el legislador decidió excluir tanto el leasing operacional como el de retorno. El texto del tratado se articula en un total de veinticinco artículos, los cuales, a su vez, se distribuyen en tres capítulos: ámbito de aplicación y disposiciones generales (del artículo 1 al 6), derechos y obligaciones de las partes (del artículo 7 al 14) y disposiciones finales (del artículo 15 hasta el 25).
Ley 510 de 1999	Acaba con la distinción entre CFC tradicionales y especializadas en leasing, operando todas bajo un mismo régimen, con lo cual aquellas que eran especializadas fueron habilitadas para realizar todas las operaciones activas de las tradicionales. Se les habilitó para recibir créditos de otros establecimientos de crédito. Sin embargo, la operación de leasing operativo sólo podía ser realizada con recursos patrimoniales, provenientes de créditos de otros establecimientos o con bonos emitidos a más de un año. No con recursos captados del público
Ley 795 de 2003	Autorizó a los establecimientos bancarios a realizar leasing habitacional, como una forma de reactivar el financiamiento hipotecario en el país
Ley 1328 de 2009	Autorizó a los establecimientos bancarios la realización de operaciones leasing o arrendamiento sin opción de compra.

2 de 2

Fuente: Salazar, Natalia; Cabrera, Pilar; Becerra, Alejandra. (2011). El impacto del leasing financiero sobre la inversión y el empleo en las firmas colombianas. Primera Edición Abril. Fedesarrollo, p, 78. [http:// fedeleasing.org.co/documentos/ImpactoLeasing.pdf](http://fedeleasing.org.co/documentos/ImpactoLeasing.pdf)

Bajo este argumento de la normatividad que rige el Contrato de Leasing, es destacable señalar que sin importar el vehículo desde el cual se ofrezca el producto de “Leasing”, a través de cualquiera de sus modalidades, lo cierto es que se trata de una actividad regulada y supervisada que ha permitido desde los años ochenta, el ofrecimiento de un esquema de financiamiento seguro, que tiene aún mucho espacio para contribuir al desarrollo de sectores y que puede ser aprovechado de manera importante, tanto en la etapa de inicio de actividades de las empresas como en el ensanchamiento, cuando éstas ya se encuentran en funcionamiento.

4. ELEMENTOS QUE FORMAN Y VALIDAN EL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO

Los elementos genéricos del contrato de leasing financiero, son las Partes, puesto que en todo contrato financiero tienen que intervenir por lo menos dos (2) partes: Una Compañía de Financiamiento Comercial, propietaria del bien objeto del leasing, y un Locatario, persona natural o jurídica, que recibe la tenencia del mismo, para su uso y goce. Adicionalmente suelen intervenir en el contrato sin que sean partes necesarias en el mismo, el Proveedor de los bienes objeto del leasing, y los colocatarios y garantes.¹⁰³

Dentro de las Partes para la formación y validez del contrato de leasing financiero se encuentran:

4.1 LAS SOCIEDADES DE LEASING

Son sociedades comerciales de leasing, cuyo objeto social está contemplado como actividad principal, la celebración permanente de operaciones de leasing, o arrendamiento financiero. Las sociedades de leasing, en Colombia están sujetas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria.; por tanto, requieren de permiso de funcionamiento para poder operar como tales.

También como efecto de esta intervención todas sus operaciones y sus estados financieros están sometidos al riguroso control del Estado, para verificar su conformidad con las normas legales sobre la materia.¹⁰⁴

¹⁰³ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 53.

¹⁰⁴ *Ibíd.*, p, 53.

El Decreto 3039 de 1989 define las Sociedades Leasing como sociedades de arrendamiento financiero (leasing) a aquellas que tienen capacidad legal, conforme a su objeto, para celebrar contratos de este género, en calidad de arrendadoras.

El Estado interviene este tipo de sociedades justificando la seguridad que debe darse a los usuarios, a fin de mantener en este tipo de contratos, el equilibrio entre la fuerza económica especializada y las personas que precisan de ella.

Las sociedades que se dedican a las operaciones de leasing, deben tener señalado en sus estatutos sociales en término de duración, pues es importante observar al momento de contratar con una compañía leasing, que el término de duración sea suficiente para poder celebrar un contrato leasing, por una duración por lo menos igual o menos.¹⁰⁵

4.2 EL LOCATARIO

Es la persona natural o jurídica, que recibe la tenencia del bien dado en arrendamiento, en contraprestación de un canon de arrendamiento en el término y plazo pactados en el contrato. Los beneficiarios del leasing pueden ser las empresas jóvenes que empiezan y necesitan contar con efectivo; las empresas medianas que no pueden utilizar los mercados bursátiles; las empresas que no pueden aprovechar los créditos tributarios de inversión y las deducciones de la depreciación.

Las pequeñas empresas que gustan de la comodidad de alquiler; las personas naturales o jurídicas, comerciante o no, que buscan financiar la compra de bienes, equipo, maquinaria, etc., para desarrollar su actividad.

¹⁰⁵ ARRUBLA PAUGAR, Jaime Alberto, Contratos Mercantiles Tomo II, Contratos Atípicos Tercera Edición 1.998 Biblioteca Jurídica DIKE. P, 129-130.

Debe señalarse que como el usuario no adquiere la propiedad del bien, no es necesario hacer ninguna anotación en sus cuentas de balance a diferencia de las otras formas de financiamiento que se reflejan en el balance, ya que se aumenta la partida de activo de inmovilizaciones y de la partida de pasivo de deudas.¹⁰⁶

4.3 EL PROVEEDOR

El proveedor debe ser considerado como parte dentro del contrato de leasing, ya que sin lugar a dudas es éste quien debe entrar a responder por la idoneidad e imperfecciones técnicas del bien que está vendiendo a la leasing, ya que ésta no está obligada a responder por dicho concepto; de esta forma, lo dispuso la Corte Suprema de Justicia en Sentencia 6462 de Diciembre 13 de 2002.

4.4 EL CONSENTIMIENTO

El perfeccionamiento se satisface con el simple consentimiento de los agentes negociables (Código Civil, artículo 1500). El consentimiento se logra cuando la compañía de leasing acepta comprar el bien, previamente visto y escogido por el usuario y ésta a su turno lo entrega en arrendamiento al usuario. Este acuerdo de voluntades recae sobre siguientes elementos:¹⁰⁷

- El bien dado en leasing
- El precio.
- El término inicial de duración.
- La opción de compra del bien a favor del usuario.

La concordancia de las voluntades sobre estos elementos es necesaria para la existencia del negocio jurídico, por tratarse de aquellas cosas que son de esencia;

¹⁰⁶ BERNAL GUTIÉRREZ Rafael, Derecho Comercial I Contemporáneo, El leasing. Medellín: Biblioteca Jurídica DIKE. 1989, p, 93.

¹⁰⁷ Código Civil, Artículo 1501 y Código de Comercio, Artículo 898.

sin las cuales no produce efecto alguno el contrato (Código Civil, Artículo 1501 y Código de Comercio, Artículo 898).

Otras condiciones del Consentimiento son:

Uno de los problemas frecuentes en el comercio jurídico se presenta cuando el futuro usuario suministra una información falsa y tendenciosa en la solicitud, dirigida a engañar la sociedad de leasing, para obtener la financiación necesaria.

Esta actuación dolosa del usuario puede ocasionar la nulidad del contrato cuando:

El dolo es determinante del consentimiento de la compañía de servicios; la indemnización de perjuicios a cargo del usuario cuando ha hecho más gravosa las condiciones, para la compañía.

Cuando el usuario entiende comprar a plazos o tomar en arrendamiento y declarar querer en leasing; en primer caso, este usuario va a resultar vulnerado de sus intereses porque con el modelo contractual escogido, no va a satisfacer su finalidad, que es obtener el dominio sobre el bien. En segundo, el agente se verá ligado a mantener el contrato durante un término que no puede revocar unilateralmente, so pena de indemnizar los perjuicios ocasionados a la compañía, que son cuantiosos.

4.5 OBJETO DEL CONTRATO

Consiste en la adquisición a cargo de la sociedad de leasing de un bien de equipo, previamente escogido por el usuario y la cesión de su uso y goce a éste último a cambio del pago de una renta periódica. Existe el objeto del contrato y el objeto de las obligaciones. El objeto del contrato de leasing financiero, es la creación de la relación jurídica señalada, y el objeto de esta o de las obligaciones son las prestaciones de hacer y de dar y en forma secundaria de no hacer.¹⁰⁸ Se detalla a continuación el objeto de las obligaciones a cargo de las partes principalmente comprometidas, que se identifican con el bien dado en leasing y con el precio.¹⁰⁹

4.5.1 El Bien Entregado en Arrendamiento Financiero. Es el objeto material o inmaterial entregado por la compañía de leasing en arrendamiento financiero al usuario; este bien puede ser mueble o inmueble, pero no puede ser consumible, puesto que para este tipo de contratos, por el género al que pertenece, debe recaer sobre bienes de uso duradero; por esta razón las materias primas no pueden financiarse mediante leasing

Los requisitos generales del bien entregado en arrendamiento son los siguientes:

La Comercialidad, que debe ser de aquellos que se encuentren en el comercio y por ende, que puedan ser susceptibles de ser transferidos; por consiguiente, la venta de un bien embargado, por encontrarse fuera del comercio con una limitante a su enajenabilidad, la sanción es nulidad absoluta por objeto ilícito (Artículo 1502 del Código Civil).

¹⁰⁸ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 54.

¹⁰⁹ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 58.

La Determinación, que indica que el bien debe estar claramente especificado, determinado en su cantidad, calidad y naturaleza, conforme lo prevé el Artículo 1518 del Código Civil.

Y la Posibilidad, referente a que no tan sólo bienes que existen podrán ser objeto de esta clase de contratos (leasing financiero), sino los que están por existir, por consiguiente es legalmente permitido entregar en arrendamiento financiero bienes que actualmente no existen, pero si debe existir la suficiente certeza sobre su existencia futura, siempre y cuando su futura existencia no sea contrario a las leyes de la naturaleza ni al orden jurídico.¹¹⁰

En el contrato de leasing financiero, no existe la posibilidad de la cláusula de sustitución del bien. Esta consiste en la facultad que se reserva al usuario de solicitar la terminación del contrato por obsolescencia del equipo, para que éste sea reemplazo y se proceda a la celebración de un nuevo contrato; esta estipulación es propia del Leasing Operativo, más no del Leasing propiamente dicho, porque en éste los riesgos los asume el usuario.¹¹¹

4.5.2 El Precio. El precio es la contraprestación recibida por parte de la sociedad de leasing, en ocasión del uso y goce del material del equipo en el término pactado en el contrato. Es otro elemento esencial del contrato, ya que si no existe dicho precio, el contrato, es inexistente y podría transformarse en otra clase de contrato como el comodato.

El precio se paga en forma periódica, bien sea, mensual, trimestral, semestral o anual, conforme a lo acordado por las partes en el contrato, y recibe el nombre de

¹¹⁰ *Ibíd.*, p. 59.

¹¹¹ BERNAL GUTIERREZ Rafael, *Derecho Comercia I Contemporáneo*, El leasing. Medellín: Biblioteca Jurídica DIKE. 1989, p. 61..

canon o renta. La integridad del precio se programa para ser pagada durante el término inicial, y comprende la inversión realizada por la compañía para adquirir el bien, los intereses que causarían este capital, los gastos de administración y un beneficio.

El precio debe ser determinado a determinable, real y serio, en caso contrario, el contrato es inexistente.¹¹²

4.5.3 Opción de Compra. La opción o promesa unilateral de compra, se presenta en el contrato de leasing, como una obligación de hacer y no de dar, en la que el prominente vendedor (la leasing) se obliga a celebrar un contrato de compraventa, si en una época determinada el optante se resuelve comprar (Artículo 23 Ley 51 de 1918, Artículo 89 Ley 153 de 1887, artículo 861 Código de Comercio).

Los requisitos establecidos para la opción de compra son el Precio, que recibe el nombre de valor residual, el cual se establece por las compañías financiamiento comercial, encargadas en efectuar éste tipo de operaciones, bien sea en un porcentaje ínfimo del valor comercial del bien dado en arrendamiento (1%, 5% o 10% del valor comercial del bien), por una cantidad de dinero determinada (\$1.000.000, \$250.000) puesto que como ya se ha dicho anteriormente los cánones que paga el arrendatario, por el uso del bien durante el término inicial cubren generalmente el precio del equipo nuevo y causan un margen de beneficio a favor de la sociedad de leasing, con lo que se amortiza el importe de su costo.

¹¹² DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 58.

¹¹² *Ibíd.*, p, 60.

Tanto la opción de compra, como su valor deben ser debidamente señalados dentro del contrato, pues su inexistencia podría convertir el contrato de leasing financiero en otra modalidad, como es el caso del leasing operativo.¹¹³

El Plazo, es el término en el cual el locatario, debe manifestar a la compañía de leasing, si hace o no uso de la opción de compra; pero debe coincidir con la duración del periodo inicial, pues la opción se ejerce una vez se hayan pagado en su integridad los cánones de arrendamiento pactados.

El precio de la opción de compra puede al igual que el precio del contrato, estar afectado por una cláusula de actualización o reajustabilidad, pactada con base en índices como el D.T.F., el Índice de Precio al Consumidor, la Tasa de Devaluación, el incremento del Prime o Libor, entre otros, según opte la compañía.¹¹⁴

4.5.4 El Término Inicial. Para la existencia del contrato de leasing financiero, se requiere su pacto expreso dentro del mismo, para que ninguna de las partes pueda revocarlo de manera unilateral, ya que sin su presencia podría entrañar la inexistencia misma del contrato o al menos devenir en otra figura contractual (Artículo 1501 del Código Civil), como es el caso del arrendamiento.

El buen resultado del leasing como mecanismo de financiación consiste en encontrar el plazo preciso tanto para el bien como para la empresa tomadora, de forma que la empresa tomadora pueda cancelar sus obligaciones leasing con la rentabilidad de su propia actividad, conservando además los márgenes lógicos para sus propios beneficios.¹¹⁵

¹¹³ Ibidem., p, 62.

¹¹⁴ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 62.

¹¹⁵ Ibid., p, 63.

4.6 CLÁUSULAS ACCESORIAS DEL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO

Entre las cláusulas accesorias del contrato de leasing financiero se encuentran:¹¹⁶

4.6.1 Las Sanciones y la Cláusula Penal. En los contratos de leasing debe consagrarse que la mora en el pago de los cánones de arrendamiento, darán lugar a que la leasing exija a título de pena, intereses moratorios a la tasa máxima certificada por la Superintendencia Bancaria, sin perjuicio de que además y ante el mencionado incumplimiento pueda dar por terminado el contrato de arrendamiento financiero.

El leasing podrá exigir el pago de dicho interés moratorio, ante el incumplimiento del locatario, en restituir oportunamente, el bien entregado en arrendamiento, sin perjuicio de solicitar judicialmente la restitución de dicho bien.

En caso de que la leasing de por terminado el contrato por justa causa, por mora en el pago de los cánones de arrendamiento, por uso indebido del bien, por no mantenerlo asegurado, entre otras, los locatarios deberán pagar a título de indemnización de perjuicios, la cifra resultante de sumar el valor de los cánones por causarse, sin perjuicio de su obligación de devolver el bien, y pagar las sumas que se hayan causado hasta la terminación anticipada del contrato. La misma sanción se aplica a los locatarios, cuando devuelvan anticipadamente el bien.¹¹⁷

¹¹⁶ Ibíd., p, 62.

¹¹⁷ Cláusula transcrita del modelo de contratos de Leasing, utilizados en Colombia, pero viéndose que en la praxis comercial, las leasing por lo general, vende el bien, y distribuye el valor recibido por dicha venta a la suma adeudada, obligando al deudor a pagar el saldo restante. Otra posibilidad práctica, es que el Locatario directamente, venda el bien a un tercero y éste último pague el total de los cánones e inclusive la opción de compra, evento en el que si el bien está sujeto a registro, el Locatario autoriza a la Leasing, para que la transmisión de los derechos se haga a favor del tercero quien pago la obligación.

Los locatarios de igual forma deberán asumir los costos judiciales o extra judiciales en que incurra la leasing en busca de la devolución del bien entregado en arrendamiento, en los casos en que no medie su voluntad de restituir.¹¹⁸

4.6.2 Cláusulas de Adhesión. El contrato de leasing por su naturaleza especial, pertenece a la categoría de los denominados por la doctrina como de adhesión, en virtud del cual, los acuerdos pactados entre los contratantes se convierten en ley para las mismas, siempre y cuando no contravengan las leyes ni las buenas costumbres (Artículo 1602 del Código Civil).

Dentro de dichas cláusulas, las compañías de leasing se exoneran de responsabilidad por la idoneidad del bien, las condiciones generales de funcionamiento, de las calidades técnicas-económicas de aquel, o las que se recargan a costa del usuario la reparación, el mantenimiento, los seguros contra riesgos y todos los gastos por instalación, transporte, del bien objeto del contrato, impuestos, o aquellas en la que se exonera de responsabilidad por el uso adecuado del bien, por perjuicios que puedan llegar a causarse a terceros.

En el caso de los automotores, ya que los locatarios detentan la guardia material y jurídica del bien y por ende mal podría la leasing a pesar detentar la calidad de propietaria, entrar a indemnizar algún tipo de perjuicio por dicho concepto.

Se incluyen además las cláusulas que facultan a la sociedad para dar por terminado el contrato, en casos de mora en el pago de los cánones, el uso indebido del bien materia del contrato, subarrendar los bienes, o por la desatención del usuario de

¹¹⁸ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 66.

observar las recomendaciones dadas por ella, o por otras causales especificadas en el contrato.¹¹⁹

4.7 OBLIGACIONES DEL CONTRATANTE DEL LEASING

Las obligaciones que originan el contrato de leasing financiero son las siguientes:

4.7.1 Obligación de Adquirir el Bien del Proveedor. Una vez se celebra el contrato de leasing, lo primero que deberá cumplir la sociedad leasing será adquirir del proveedor escogido, la propiedad del bien que va a entregar en arrendamiento al usuario. El contrato de leasing dará al usuario arrendatario la opción de poder adquirirlo al vencimiento del término y dentro del precio que él paga por arrendamiento, se incluye la amortización del valor del bien, motivos que hacen indispensable la facultad dispositiva plena del bien en cabeza de la sociedad arrendadora.

Si la sociedad leasing no cumple con la obligación de adquirir los bienes que se precisarán para continuar con la operación leasing, su conducta hará imposible la continuación de aquélla.

Generalmente la sociedad leasing cede su posición en el contrato de compraventa que celebra con el proveedor, a fin de que éste proceda a cumplir con la entrega y el saneamiento en favor del usuario leasing. Con esta cesión en favor del usuario para recibir los bienes comprados al proveedor, la sociedad arrendadora cumple con su obligación de entregar los bienes al usuario.¹²⁰

¹¹⁹ *Ibíd.*, p, 67.

¹²⁰ ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles Tomo II. Contratos Atípicos. Bogotá: Biblioteca Jurídica Dike, Segunda Edición (1992) p, 115. En Villegas Betancur, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, p, 139.

En la práctica comercial, el proveedor y el arrendatario algunas veces, son la misma persona, debiendo entonces celebrarse un contrato de compraventa entre el proveedor (futuro locatario) y la leasing, para que ésta una vez desembolse la suma acordada en el contrato de compraventa al proveedor, y sea el titular del derecho de dominio sobre el bien, se obligue para con el antiguo proveedor y futuro arrendatario a entregárselo en arrendamiento financiero leasing; pasándose muchas veces por alto la tradicional entrega que se estima indispensable, para el contrato de compraventa, así como la entrega del bien dado en arrendamiento por parte de la leasing al locatario, ya que éste último en ningún momento se ha despojado de su tenencia.¹²¹

4.7.2 Obligación de Entregar los Bienes a los Locatarios. Es finalidad primordial del contrato que el usuario leasing reciba los bienes objeto del contrato. Una vez adquiridos esos bienes por la sociedad leasing debe proceder a su entrega inmediata al tomador, obligación que podrá cumplir de manera física, material o simbólicamente, cuando dispone que el proveedor cumpla a su vez con la obligación de entregar los bienes en cabeza del usuario directamente.

Lo normal en el leasing financiero, no en otras modalidades como el leasing operativo, es que la sociedad leasing quiera desentenderse de los bienes que van a ser objeto del contrato. El proveedor tiene una obligación para con su compradora que es la de entregar la cosa vendida, pero a su vez, ésta tendrá la obligación con el tomador de entregarle los bienes objeto del leasing; pues se simplifica el camino sustituyendo la obligación de la sociedad leasing frente al usuario, por el derecho que ésta tiene de exigirle al proveedor la entrega de lo comprado.¹²²

¹²¹ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 70.

¹²² *Ibíd.*, p, 70.

4.7.3 Obligación de Garantizar la Tenencia del Bien a los Locatarios. Como todo arrendador, la sociedad leasing está obligada a garantizar el goce del bien para el arrendatario, durante la duración del contrato leasing; sin embargo, muchas de las sub obligaciones en las que se separaría garantizar la tenencia del bien al locatario, se ven desplazadas o al proveedor al mismo usuario.

Por ejemplo, la obligación de mantener la cosa en estado de servicio para el fin que fue arrendada, obligaría al arrendador a realizar todas las reparaciones necesarias en ella; sin embargo, es una carga que se desplaza al usuario desde la celebración del contrato, en virtud de la inserción de una cláusula expresa.

La obligación de saneamiento de los vicios redhibitorios, también se coloca en cabeza del proveedor, a quien se advierte que deberá cumplir con esta obligación que le compete como vendedor, directamente a favor del usuario leasing. Es preciso, tener presente que el arrendador es la sociedad leasing y dentro de su esfera de responsabilidad contractual, debe responder frente al usuario por la cesión del goce del bien durante la duración del contrato.¹²³

La leasing se obliga a librar a los locatarios de toda perturbación ilegítima en el uso y goce del bien, siempre y cuando los primeros cumplan con todas y cada una de las obligaciones pactadas en el contrato, dentro de éstas la más importante la del pago de la contraprestación o canon en el término convenido.

4.7.4 Obligación de Recibir el Bien al Momento de Expiración del Plazo. Una vez haya finalizado el plazo inicialmente en el contrato y el locatario haya dispuesto no hacer uso de la opción de adquisición o no haya solicitado la prórroga del plazo

¹²³ ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles Tomo II. Contratos Atípicos. Bogotá: Biblioteca Jurídica Dike, Segunda Edición (1992) p, 115. En Villegas Betancur, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, p, 140.

inicialmente pactado, la leasing estará obligada a recibir el bien, siempre y cuando la restitución se haga en el mismo buen estado de funcionamiento en que fue recibido por el locatario al inicio del contrato. Los gastos que se generan por la restitución del bien correrán a cargo del locatario.¹²⁴

4.7.6 Obligación de Permitir Ejercer la Opción de Adquisición u Opción de Compra Sobre el Bien Materia del Contrato. Desde el momento en que se suscribe el contrato debe estar debidamente identificado el valor que en futuro se va a pagar por dicho concepto, así sea un porcentaje del 1% del valor comercial del bien, al momento de la celebración del contrato.

Las partes en común acuerdo deberán definir el procedimiento y plazo dentro del cual se legalice y tramite la documentación necesaria, para que se transfiera el dominio del bien.¹²⁵

4.8 OBLIGACIONES DEL USUARIO DEL LEASING

Las obligaciones del usuario del leasing son las siguientes:

4.8.1 Escoger el Bien que va a ser Entregado en Arrendamiento. Constituye este hecho, una de las obligaciones precontractuales del contrato de leasing, ya que el interesado (usuario), después de haber observado y determinado fehacientemente las características del bien, que pretende sea adquirido por la leasing, debe a llegar a la compañía la propuesta de compraventa expedida por el proveedor y los documentos necesario para comprobar la capacidad de pago de la renta mensual

¹²⁴ DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 72.

¹²⁵ Ibíd., p, 74.

por parte del locatario, para que la leasing una vez, examinados los mencionados documentos, opte por la compra y por la celebración del contrato de leasing con el usuario.¹²⁶

4.8.2 Pago de la Renta. Una vez celebrado el contrato de leasing, por primero y tal vez la obligación más importante del locatario, es el pago del canon. Generalmente pagadero de manera mensual (el cual debe ser obtenido con el producto de la explotación del bien).¹²⁷

El canon deberá ser pagadero en el lugar de cumplimiento establecido en el contrato y a falta de éste, deberá suplirse por analogía de la ley, con lo estipulado en el Artículo 876 del Código de Comercio, es decir en el domicilio del acreedor al tiempo del vencimiento.

Pero en el evento en que sea distinto el domicilio del acreedor, al tiempo de contraerse la obligación y al tiempo del vencimiento del canon, haciendo más gravosa la situación para efectuar el pago, éste deberá efectuarse en cualquiera de los dos lugares, previo aviso al acreedor.

La legislación mercantil colombiana establece para el contrato de suministro, que como leasing es bilateral, de colaboración y de duración, y basta para hacer cesar el contrato cualquier incumplimiento, es indispensable que ese incumplimiento lleve a concluir que la parte no estará en condiciones de atender su prestación en el futuro.

También el Artículo 873 del Código de Comercio Colombiano, refiriéndose al pago en general, dispone en su Párrafo Tercero, que en los contratos de ejecución

¹²⁶ *Ibíd.*, p, 74.

¹²⁷ *Ibíd.*, p, 77.

continuada o sucesiva, la obligación sólo será exigible en proporción a la contraprestación cumplida, sin perjuicio de que la caución cubra el total de la obligación.

4.8.3 Mantenimiento del Bien. El tomador del leasing como único tenedor del bien está obligado a efectuar las reparaciones locativas, es decir aquellas que tienen por objeto corregir los deterioros que experimenta la cosa, por el uso normal que se hace de ellos. Las reparaciones necesarias, que son aquellas indispensables, para la subsistencia misma de la cosa, son de cargo de los arrendadores, salvo que los contratantes acuerden otra cosa, como en efecto se observa en la praxis comercial, toda las reparaciones del bien entregado en arrendamiento están a cargo de los locatarios, puesto que las leasing no adquieren ningún tipo de responsabilidad sobre estos aspectos.¹²⁸

4.8.4 Asumir las Obligaciones y Derechos Desplazables. En el leasing el interés económico sobre el bien corresponde al tomador y por ello la sociedad leasing tiende a transferir a este tomador sus derechos y obligaciones sobre ella, ya que la presencia de la sociedad dadora en la operación es tan sólo, para facilitar la financiación del equipo que necesita. Por tanto, se desplazan hacia el usuario algunos derechos de la sociedad leasing frente al proveedor y algunas obligaciones, que según la normatividad usual del arrendamiento, corresponde a la misma sociedad leasing.¹²⁹

El usuario se encuentra obligado a asumir estos derechos y obligaciones que se radican en su encabezado. Los derechos de la sociedad leasing frente al proveedor

¹²⁸ *Ibíd.*, p, 77.

¹²⁹ *Ibíd.*, p, 77.

que se desplazan al usuario son: exigir la entrega del bien comprado y de exigir el saneamiento por desprendimiento y de los vicios restituibles.

También por la naturaleza propia del leasing, los riesgos por la pérdida, destrucción del bien, se trasladan de su dueña (la sociedad leasing), a cabeza del usuario quien se obliga además a mantener los bienes debidamente asegurados contra riesgos más probables de ocurrencia y que generalmente se señalan en el contrato. Sin no se cumple su obligación de mantener los bienes debidamente asegurados, en caso de pérdida será el usuario quien deba soportarla.

4.8.5 Restituir los Bienes en Leasing al Finalizar el Término del Contrato. Si el locatario opta por no hacer uso de la opción de compra o de prorrogar el contrato, deberá restituirlo en iguales condiciones de funcionamiento a las que le fue entregado por la leasing al inicio del contrato. En la práctica comercial, se encuentra además, que podrá restituirse el bien entregado en arrendamiento antes del plazo inicialmente pactado en el contrato, en caso que por incapacidad económica, el locatario no puede seguir cumpliendo con las cláusulas del contrato.¹³⁰

Se concluye exponiendo que, el contrato de leasing, es especial y de naturaleza mercantil, en virtud del cual, una compañía de Financiamiento Comercial llamada Leasing, adquiere un bien (de naturaleza productiva) a solicitud de un presunto locatario, que puede ser una persona natural o jurídica, para que ésta (la leasing) una vez sea la titular del derecho de dominio, le entregue su tenencia, recibiendo en contraprestación del locatario, una suma determinada de dinero, de manera periódica a título de canon de arrendamiento, por un lapso de tiempo determinado, otorgándose además por parte de la leasing al locatario, la opción de que una vez culminado el plazo inicialmente pactado, pueda optar bien sea, por restituir el bien

¹³⁰ Ibíd., p, 78.

al leasing, o prorrogar el plazo del contrato; o solicitar, le sea transferida la titularidad del derecho de dominio a cambio de pagar una suma ínfima de dinero (inicialmente pactada en el contrato), a título de opción de adquisición, u opción compra.

5. CÁLCULO Y APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON OPCIÓN DE COMPRA, PARA LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S. (OBJETO DE ESTUDIO)

La contabilización de las operaciones de leasing, reflejan adecuadamente dicha operación, permitiendo desarrollarla teniendo en cuenta los objetivos de la información contable, con los requisitos que la misma debe cumplir, existen dos esquemas de contabilización que se clasifican en: Asimilación a Operaciones de Locación y Asimilación a Operaciones de Financiamiento.¹³¹

En la asimilación de operaciones de arrendamiento, se producen las siguientes consecuencias:

Para el Dador. El reconocimiento de la titularidad de un activo, según sea el objeto del contrato y el reconocimiento de un ingreso por alquiler, ambos en el estado patrimonial; y el reconocimiento de amortización del activo, en el estado de resultados.

Par el Tomador. El reconocimiento en el estado de resultados de un gasto por alquiler del bien.

En la asimilación de operaciones de financiamiento, se producen las siguientes consecuencias:¹³²

Para el Dador. El reconocimiento en el activo de una cuenta a cobrar y el rendimiento financiero en su estado de resultados, la misma surge por la diferencia entre el canon y la recuperación del capital, que este contiene.

¹³¹ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012. 161.

¹³² *Ibíd.*, p, 162.

Para el Tomador. El reconocimiento de la tenencia de un activo clasificable, según la naturaleza, y el reconocimiento de un costo financiero y de la amortización de valores activados.

La dinámica contable se presenta a continuación, exponiendo el caso práctico, en el cual se reflejará la contabilización de las operaciones de leasing, comparada con otras dos formas de financiamiento, para una empresa Constructora.

5.1 CÁLCULO DE OPERACIONES DE LEASING, PARA LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S., (OBJETO DE ESTUDIO)

Para el cálculo de las operaciones de Leasing, se estudiará el caso, de una empresa del sector de la construcción, que en transcurrir de la descripción del cálculo de las operaciones se denominará “EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S.”, en este capítulo.

Preliminar a que la Empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio), que se ha tomado para estudiar el caso del Leasing Financiero como opción de rentabilidad, ésta hace uso de maquinaria para las actividades que desarrolla y la utiliza actualmente; requiere de más equipos, para que le proporcione más beneficios proyectados a partir del año 2015 al año 2019, y que son ingresos por valor de \$168.924.000 millones de pesos por año, entonces a la empresa se le van a proporcionar cuatro opciones, para adquirir equipos para la construcción.¹³³

Las opciones propuestas, para la Empresa Constructora S.A.S., son las siguientes:

¹³³ Información suministrada Empresa Constructora S.A.S. Cali. 2015.

1. Comprar los equipos utilizando los recursos económicos con que cuenta la empresa, teniendo presente que el rendimiento del capital de trabajo, deberá ser como mínimo un 20%.
2. Adquirir los equipos mediante un contrato de arrendamiento operativo, renovable cada año, por el cual debe cancelar anualmente la cantidad de \$115.833.600 millones de pesos.
3. Comprar los equipos adquiriendo un préstamo bancario por 3 años y teniendo en cuenta, que los intereses por la financiación que cubra la entidad bancaria son del 18% anual (según información del Banco de Colombia a agosto de 2014).
4. Adquirir los equipos por medio de un contrato de arrendamiento financiero, que le ofrece la empresa comercial Leasing Corficolombiana S.A., por el cual debe pagar anualmente la cantidad de \$149.729.407 más el costo de seguro de \$5.212.512, es conveniente mencionar que la empresa arrendadora en este caso es una empresa comercial dedicada a la venta de maquinaria, que requieren las empresas y le ofrece al término del contrato de arrendamiento por 3 años, la opción de compra, con sólo pagar el valor de \$7.239.600, por el equipo para construcción que la empresa Constructora requiere; así mismo, le indica que la facturación del arrendamiento será cada fin de mes y que podrá registrarla como gasto deducible de impuesto sobre la renta.
5. La empresa Constructora S.A.S., estima que el equipo le dará rendimientos por cinco años.
6. La empresa Constructora S.A.S., está registrada ante la DIAN, como contribuyente Mediana Especial, por lo que calcula el pago del Impuesto de Renta sobre la base del 33%.

7. El cálculo de la depreciación** de los equipos lo realiza por medio del Método de Línea Recta que es del 20% anual.

**La depreciación, reconoce el desgaste de los activos por su esfuerzo en la generación del ingreso, de modo que su reconocimiento es proporcional al tiempo en que el activo puede generar ingresos. Esto es lo que se llama vida útil de un bien o un activo. Durante cuánto tiempo, un activo se mantiene en condiciones de ser utilizado y de generar ingresos. La vida útil es diferente en cada activo, depende de la naturaleza del mismo. Pero por simplicidad y estandarización, la legislación Colombiana, ha establecido la vida útil a los diferentes activos clasificándolos de la siguiente manera: Inmuebles (incluidos los oleoductos) 20 años; Barcos, trenes, aviones, maquinaria, equipo y bienes muebles 10 años; vehículos automotores y computadores 5 años.

Decreto 3019 de 1989. Aunque la vida útil ha sido fijada por norma, esta no es inflexible, puesto que en la realidad económica, algunos activos ya sea por su naturaleza o por el uso que se les dé, puede tener una vida útil diferente a la establecida por decreto, razón por la cual, el legislador consecuente con esta realidad, en el artículo 138 del Estatuto Tributario, establece la posibilidad de fijar una vida útil diferente, previa autorización del director general de impuestos nacionales. Respecto a la depreciación, se suele hablar de una depreciación contable y una fiscal, puesto que contablemente, aunque la vida útil, por lo general es la misma que en la fiscal, se pueden utilizar diferentes métodos de depreciación, de los cuales algunos no son aceptados fiscalmente, aunque la norma tributaria es muy general al permitir su cálculo por cualquier “sistema de reconocido valor técnico autorizado por el subdirector de fiscalización de la administración de impuestos o su delegado. (Art. 134, E.T).

La vida útil de los activos está regulada por una norma tributaria (Decreto 3019 de 1989), por lo que respecto a la vida útil de los activos, mal se puede hablar de una

depreciación contable o fiscal. Esta diferencia se presenta, principalmente en los métodos de depreciación y en el tratamiento que se le dé como deducción. Ya que fiscalmente, la depreciación de algunos activos tiene tratamientos especiales, como puede ser el caso de los bienes recibidos en arrendamiento leasing (Art. 127-1, E.T).

Respecto a la contabilización (forma de llevarse a la contabilidad) de la depreciación, esta es un crédito en la cuenta del activo respectivo (1592) disminuyéndolo, y un débito en la cuenta de gastos (5160 o 5260). La depreciación que se lleva a la cuenta del activo se denomina depreciación acumulada, puesto que esta año a año se va acumulando la alícuota correspondiente hasta depreciar completamente el activo, lo que conlleva a que al final de la vida útil del activo, el valor de la depreciación acumulada sea igual al valor del activo, lo que lo deja con un saldo cero. Es de aclarar que todos los activos fijos son objeto de depreciación, a excepción de los terrenos, puesto que se supone que estos no se desgasta por el uso, por lo que en el caso de las construcciones y edificaciones, antes de proceder a depreciarlos, se debe primero excluir el valor del terreno sobre el que está la construcción.¹³⁴

Teniendo en cuenta las opciones anteriores, para que la empresa Constructora S.A.S., caso de estudio, adquiera los equipos para construcción que requiere, se realizarán los siguientes análisis:

5.1.1 Con Recursos Financieros Propios de la Empresa Constructora S.A.S. (Objeto de Estudio). Al optar por la compra de los equipos con fondos propios, no se estaría aprovechando el capital con que cuenta la empresa, para generar beneficios, en cuanto a su proceso productivo, en consecuencia de esto, la dirección

¹³⁴ Depreciación: depreciación, Consultado en: <http://www.gerencie.com/depreciacion.html>

de la empresa tendría que evaluar la capacidad de recuperación de capital de ésta a corto plazo.¹³⁵

Dentro de las posibles ventajas que se obtienen al utilizar el financiamiento, con recursos propios de la empresa se encuentran:

- El arrendatario no tendrá que pagar gastos por intereses.
- El pago de seguro por los equipos es opcional.
- Los equipos en ese momento pasan a ser propiedad de la empresa Convalle Constructora S.A.S., por lo que tiene el beneficio de registrar costos por depreciación de los equipos de acuerdo con las políticas adoptadas por la empresa para dichos activos.
- La empresa no incurre en endeudamiento externo.
- El activo de la empresa se ve beneficiado con otro activo, ya que se adquiere un activo no corriente por otro corriente.

Dentro de la maquinaria pesada que la empresa comercial Leasing Corficolombiana S.A. (empresa que ofrece el servicio de Leasing en la ciudad de Cali), tiene en sus inventarios, para ofrecerle a la empresa Constructora S.A.S., (caso de estudio), están 2 excavadoras y 1 cargador frontal. El precio de contado de cada uno de ellos, es de \$126.693.000 ($\$126.693.000 \times 2 = \$253.386.000$) y \$144.792.000 respectivamente, más el valor al impuesto al valor agregado incluido; el margen de ganancia establecido por el arrendador en una operación de venta normal es del 20%.

Valor Actual del Equipo en caso de ser dado a la empresa Constructora S.A.S.:

¹³⁵ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012. 162.

$\$253.386.000 + \$144.792.000 = \$398.178.000$, valor total de los equipos, al ser vendidos al contado a la empresa Constructora.

Nota: se proyectó para cinco (5) años la maquinaria, porque la empresa objeto de estudio Constructora S.A.S., proyectó los ingresos para los años 2015 al 2019, lo cual da un límite de 5 años de proyección.

Depreciación =: $\$398.178.000 / 5 \text{ años} = \$79.635.600$ depreciación.

O también: $\$253.386.000 + \$144.792.000 = \$398.178.000 \times 20\% = \$79.635.600$, llamado también margen de ganancia establecido por el arrendador en una operación de compraventa normal (20%).

La empresa Constructora S.A.S. (Objeto de estudio), ha proyectado ingresos para los años 2015 a 2019 (5 años), por una suma de \$168.924.000.

Se presentan las utilidades netas y los flujos de efectivo, para el financiamiento con capital propio, para realizar las comparaciones con las demás opciones de financiamiento.

Tabla 1 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Financiamiento con Capital Propio, para la empresa Constructora S.A.S. (Objeto de Estudio).

Años	Ingresos	Renta	Depreciación 20%	Intereses	Ingresos después de la Depreciación	Impuesto de Renta (33%)**	Utilidad Neta	Flujo de Efectivo (Egresos)
0								\$398.178.000
1	\$168.924.000	0.00	\$79.635.600	0.00	89.288.400	\$29.465.172	\$59.823.228	\$29.465.172
2	\$168.924.000	0.00	\$79.635.600	0.00	89.288.400	\$29.465.172	\$59.823.228	\$29.465.172
3	\$168.924.000	0.00	\$79.635.600	0.00	89.288.400	\$29.465.172	\$59.823.228	\$29.465.172
4	\$168.924.000	0.00	\$79.635.600	0.00	89.288.400	\$29.465.172	\$59.823.228	\$29.465.172
5	\$168.924.000	0.00	\$79.635.600	0.00	89.288.400	\$29.465.172	\$59.823.228	\$29.465.172
Total	\$844.620.000	0.00	\$398.178.000	0.00	446.442.000	\$147.325.860	\$299.116.140	\$545.503.860

Fuente: Propia con base en VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, e Información concedida en la Empresa Leasing Corficolombiana S.A. y la Empresa Constructora S.A.S.

**La empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio), está registrada ante la DIAN como una empresa contribuyente mediana especial, por lo que calcula el pago del impuesto sobre la renta, sobre la base del 33%, establecido (Artículo 26 y 178 del Estatuto Tributario).

En la Tabla 1, se puede observar que mediante este sistema, la empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio) no incurrirá en gastos por intereses y el pago del seguro es opcional, pero si dejaría de utilizar su capital de trabajo, lo cual indica que si la empresa utiliza el financiamiento propio, estaría desaprovechando su capital de trabajo y con ello una rentabilidad del mismo por \$397.052.908,27 millones de pesos, durante los cinco (5) años (considerando un rendimiento del capital de trabajo del 20%), dicho valor se obtiene de utilizar la siguiente fórmula financiera:

$$\text{Rendimiento de Capital} = P (1+i)^{136}$$

$$\text{Rendimiento de Capital} = \$398.178.000 (1 + 0.20)^5$$

Rendimiento de Capital =	\$990.794.281
(-) Inversión Inicial (Valor de los equipos)	<u>\$398.178.000</u>
Utilidad Antes de Impuesto	\$592.616.281
(-) Impuesto de Renta (33%)	<u>(\$195.563.373)</u>
Rentabilidad Neta no Aprovechada	<u>\$397.052.908,27</u>

$$\text{Rendimiento de Capital} = \$398.178.000 \times \$398.178 (1.20)^5 = \$990.794.281$$

El valor obtenido con relación a la fórmula financiera, es que la empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio), deja de obtener beneficios netos por \$397.052.908,27 millones de pesos, al adquirir los equipos para construcción, con el capital de la empresa y no invertirlo en otras actividades que le generan mayores beneficios, considerando un rendimiento del capital del 20% anual.

¹³⁶ VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

5.1.2 Con Arrendamiento Operativo. Teniendo en cuenta que hay empresas dedicadas al Arrendamiento Operativo y derivado de las cotizaciones que éstas le enviaron a la empresa Constructora S.A.S (objeto de estudio), se puede considerar que la más beneficiosa y que puede reunir los requisitos establecidos, para ser utilizada en el proceso productivo, es la siguiente:

Adquirir el equipo mediante un contrato de arrendamiento operativo, renovable cada año, por el cual debe cancelar anualmente la cantidad de \$115.833.600 millones de pesos.

Inicio del contrato: 1º de enero de 2015.

Arrendador: Arrendamiento Comercial Leasing Corficolombiana S.A.

Arrendatario: empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio).

Equipo para Construcción a arrendar: 2 Excavadoras y 1 Cargador Frontal.

Plazo de arrendamiento: 12 meses, puede ser cancelable y renovado, cada fin de año.

Cuota de Arrendamiento: vencida \$115.833.600 millones de pesos más IVA, es decir cuotas mensuales de \$9.652.800 millones de pesos.

Cuota de Seguro: corre por cuenta del arrendador.

Opción de compra: no existe.

Gastos de mantenimiento: son a cargo del arrendador.

Riesgos y daños: corren por cuenta del arrendador.

Las ventajas que se pueden obtener al utilizar el arrendamiento operativo son las siguientes:

- El arrendador registra como gasto deducible del impuesto de renta, la renta total facturada por el arrendador.
- No se incurre en pagos por seguro, riesgos o daños al equipo, salvo que fuera la negligencia del arrendatario.
- El contrato de arrendamiento es cancelable cuando las partes arrendatario y arrendador, así lo establezcan de común acuerdo.

Pero pueden existir también desventajas al utilizar el arrendamiento operativo y entre éstas están:

- El arrendador puede otorgarle en arrendamiento el equipo que tenga disponible al momento de establecer el contrato.
- No existe la opción de compra del equipo arrendado.
- La cuota por arrendamiento es alta, ya que el arrendador corre con los riesgos inherentes a la propiedad arrendada.

Se presentan las utilidades netas y los flujos de efectivo, para el financiamiento con arrendamiento operativo, para realizar las comparaciones con las demás opciones de financiamiento.

Los ingresos proyectados, se han obtenido según información concedida en la empresa del sector de la construcción. (\$168.924.000).

Tabla 2 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Financiamiento con Arrendamiento Operativo, Empresa del sector de la construcción.

Años	Ingresos	Renta	Depreciación 20%	Intereses	Ingresos después de la renta	Impuesto de Renta (33%)	Utilidad Neta	Flujo de Efectivo (Egresos)
1	\$168.924.000	\$115.833.600	0.00	0.00	\$53.090.400	\$17.519.832	\$35.570.568	\$133.353.432
2	\$168.924.000	\$115.833.600	0.00	0.00	\$53.090.400	\$17.519.832	\$35.570.568	\$133.353.432
3	\$168.924.000	\$115.833.600	0.00	0.00	\$53.090.400	\$17.519.832	\$35.570.568	\$133.353.432
4	\$168.924.000	\$115.833.600	0.00	0.00	\$53.090.400	\$17.519.832	\$35.570.568	\$133.353.432
5	\$168.924.000	\$115.833.600	0.00	0.00	\$53.090.400	\$17.519.832	\$35.570.568	\$133.353.432
Total	\$844.620.000	\$579.168.000	0.00	0.00	\$265.452.000	\$87.599.160	\$177.852.840	\$666.767.160

Fuente: Propia con base en VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, e Información concedida en la Empresa Leasing Corficolombiana S.A. y la Empresa Constructora S.A.S.

Ingresos después de renta = \$168.924.000-\$115.833.600=\$53.090.400

Impuesto de renta= \$53.090.400 x 33%= \$17.519.832

Flujo de efectivo= \$115.833.600+(\$17.519.832)=\$ 133.353.432

En la Tabla 2, se puede observar que mediante el arrendamiento operativo, la empresa Constructora S.A.S., no incurrirá en gastos por intereses, el pago del seguro es opcional, ni tampoco en el gasto de depreciación. Es conveniente mencionar que con la financiación del arrendamiento operativo, al arrendatario no se le concede la opción de compra, ya que para el arrendador su actividad principal no es la venta del equipo, sino obtener beneficios con el arrendamiento del mismo.

5.1.3 Con Entidades Financieras (Bancos). El financiamiento a través de las entidades bancarias, permiten préstamos con garantía, hipoteca, fiducia y prenda, pero no otorgan el 100% del avalúo del bien, sino únicamente un porcentaje del mismo que puede ser entre el 70 y 80%, con esta opción las empresas arrendatarias se ven en la necesidad de desembolsar un 30 o 26% del valor de la maquinaria, que desean adquirir al contado, por lo que la financiación en el caso de una entidad financiera (banco) no sería del 100% para el arrendatario.¹³⁷

Además y de acuerdo con la investigación que se realizó especialmente en el Banco Popular, la tasa de interés que el banco cobra por operaciones activas en el mercado financiero oscila entre el 17% y el 23% anual sobre el saldo y con la condición de que la misma puede ser variable.

Las ventajas que obtiene la empresa Constructora S.A.S., al adquirir equipo para construcción, por medio de préstamos a instituciones financieras (bancos) son las siguientes:¹³⁸

¹³⁷ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, e Información concedida en la Empresa Leasing Corficolombiana S.A. y la Empresa Constructora S.A.S.

¹³⁸ Banco Popular, Calle Valle del Cauca.

- El equipo que compre el arrendatario con préstamos bancarios serán propios, lo cual incrementa el rubro de activos fijos.
- Si la empresa del sector de la construcción, llega a tener problemas de efectivo, podrá vender el equipo, ya que es propiedad de ésta.
- Los intereses que le cobra el banco por la financiación, son totalmente deducibles del impuesto sobre la renta.
- Aprovechar la deducción al impuesto sobre la renta, de la depreciación de los equipos.

Las desventajas que obtiene el arrendatario al adquirir el equipo por medio de préstamos a instituciones financieras (bancos), son las siguientes:¹³⁹

- Comprar el equipo adquiriendo un préstamo bancario por 3 años y tomando en cuenta que los intereses por la financiación que cobra la entidad bancaria, es del 18% anual.
- La entidad bancaria solamente les puede otorgar en préstamo el 70% o el 80% del valor de los equipos.
- El arrendador tiene que desembolsar entre un 20% y un 30% del valor de los equipos, que desea adquirir al contado.
- La garantía solicitada por el banco puede ser bienes inmuebles (en el caso de que la garantía sea hipoteca), inventarios de mercancías o el propio equipo adquirido (en el caso de que el préstamo sea otorgado con garantía prendaria).
- Si la empresa adquiere el activo por medio de préstamo bancario, implica que además de registrar un activo en el balance general, debe registrar la obligación correspondiente.

El estado de amortización siguiente muestra los intereses y la amortización del capital que la empresa Constructora S.A.S., deberá pagarle a la entidad bancaria

¹³⁹ Ibíd.

anualmente, se tomó como base que el banco le prestará el total del valor del equipo más el IVA, dando ésta como garantía un bien inmueble que cubre el valor total del préstamo.

Cálculo de la Amortización Anual al Banco.

Tabla 3 Cálculo de la Amortización al Banco. Empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio).

Años	Término Amortizativo (renta)	Cuota Interés (18%)	Cuota de Amortización	Total Amortización	Saldo
	(5)	(4)	(1)	(2)	(3)
0					\$398.178.000
1	\$204.398.040	\$71.672.040	\$132.726.000	\$132.726.000	\$265.452.000
2	\$180.507.360	\$47.781.360	\$132.726.000	\$265.452.000	\$132.726.000
3	\$156.616.680	\$23.890.680	\$132.726.000	\$398.178.000	0.00
Total	\$541.522.080	\$143.644.080	\$398.178.000		

Fuente: Propia con base en VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, e Información concedida en la Empresa Leasing Corficolombiana S.A. y la Empresa Constructora S.A.S.

Descripción de los Pasos Seguidos para Construir la Tabla 3:

- 1) Se calculó la cuota de amortización a través del fraccionamiento del importe del préstamo en pagos iguales: $(1) = \$398.178.000 / 3 \text{ años} = \$132.726.000$.
- 2) Se calculó el total amortizado por sumas parciales de las cuotas de amortización practicadas hasta la fecha (2).
- 3) La deuda pendiente se obtuvo de restar el capital pendiente a principios de cada periodo la cuota de amortización de ese mismo periodo, o bien al importe del préstamo se le resta el total amortizado (3) ya acumulado.

4) Las cuotas de interés se calcularon sobre el capital pendiente a principios de cada periodo y se pagan a al final del mismo (4).

5) El término Amortizativo de cada periodo (5) es la suma de las columnas (1) y (4).

La Tabla 3, muestra las utilidades netas y los flujos de efectivo para realizar las comparaciones con las demás opciones de financiamiento. Es pertinente mencionar que con ésta forma de financiamiento, la utilidad que la empresa Constructora S.A.S., obtiene se ve disminuida por el pago de intereses, que tiene que costear por la financiación del capital prestado.

Tabla 4 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Financiamiento con Préstamo Bancario, Empresa Constructora.

Años	Ingresos	Amortización Préstamo	Depreciación 20%	Intereses (18%)	Ingresos Después de Depreciación e intereses	Impuesto sobre la Renta (33%)	Utilidad Neta	Flujo de Efectivo (Egresos)
1	\$168.924.000	\$132.726.000	\$79.635.600	\$71.672.040	\$17.616.360	\$5.813.398,8	\$11.802.961,2	\$210.211.438,8
2	\$168.924.000	\$132.726.000	\$79.635.600	\$47.781.360	\$41.507.040	\$13.697.323,2	\$27.809.716,8	\$194.204.683,2
3	\$168.924.000	\$132.726.000	\$79.635.600	\$23.890.680	\$65.427.720	\$21.591.147,6	\$43.836.572,4	\$178.207.827,6
4	\$168.924.000	0	\$79.635.600	0	\$89.288.400	\$29.465.172	\$59.823.228	\$29.465.172
5	\$168.924.000	0	\$79.635.600	0	\$89.288.400	\$29.465.172	\$59.823.228	\$29.465.172
Total	\$844.620.000	\$398.178.000	\$399.683.000	\$143.644.080	\$303.127.920	\$100.032.213,6	\$203.095.706,4	\$641.554.293,6

Fuente: Propia con base en VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, e Información concedida en la Empresa Leasing Corficolombiana S.A. y la Empresa Constructora S.A.S.

Depreciación = \$398.178.000 costo de los equipos x 20% = \$79.635.600

Intereses = \$398.178.000 x 18% = \$71.672.040

Ingresos después de depreciación e intereses = \$168.924.000 - \$79.635.600 - \$71.672.040 = \$17.616.360

Flujo de efectivo = \$132.726.000 + \$71.672.040 + \$5.813.398,8 = \$ 210.211.438,8

5.1.4 Con Arrendamiento Financiero (Leasing). Utilizando el Arrendamiento Financiero (Leasing) para la adquisición de los equipos la empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio), obtendrá las siguientes ventajas:¹⁴⁰

- Comprar los equipos mediante el contrato de arrendamiento financiero suscrito con la empresa arrendadora con sólo pagar el valor de la misma, establecido previamente en el contrato.
- Obtener la financiación del 100% del valor de los equipos.
- Aprovechar como gasto deducible el 100% del valor facturado por la empresa arrendadora por concepto de arrendamiento, conformidad con lo establecido en la ley contable colombiana referente al impuesto sobre la renta.

La empresa Constructora S.A.S.(objeto de estudio), adquiere el equipo por medio de un contrato de arrendamiento financiero, por el cual debe pagar anualmente la cantidad de \$149.729.407 millones de pesos más el costo del seguro de \$5.212.512 millones de pesos; es conveniente mencionar que la empresa arrendadora en este caso, es una empresa comercial dedicada a la venta de equipos que requiere y le ofrece al término del contrato de arrendamiento por 3 años, la opción de compra, con sólo pagar el valor de \$7.239.600 millones de pesos por el equipo para construcción, así mismo le indica que la facturación del arrendamiento será cada fin de mes y que podrá registrarla como gasto deducible del impuesto sobre la renta.¹⁴¹

La Tabla 5, contiene las utilidades netas y los flujos de efectivo para realizar las comparaciones con las demás opciones de financiamiento, así mismo, muestra el valor que pagará la empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio), por la opción de compra que es de \$7.239.600 millones de pesos, al final del plazo del

¹⁴⁰ VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012

¹⁴¹ Información concedida en la Empresa Leasing Corficolombiana S.A. y la Empresa Constructora S.A.S.

arrendamiento y la depreciación correspondiente al cuarto y quinto año, deducible del impuesto sobre la renta, ya que la empresa Constructora S.A.S., posee la documentación legal correspondiente sobre el equipo (factura por la compra del equipo para construcción).

Tabla 5 Utilidades Netas y Flujos de Efectivo, para el Arrendamiento con Leasing Financiero, Empresa de la Construcción.

Años	Ingresos (Proyectados en Convalle Constructora S.A.S.)	Renta Anual	Depreciación 20%	Seguro	Ingresos Después de Renta y Seguro	Impuesto sobre la Renta (33%)	Utilidad Neta	Flujo de Efectivo (Egresos)
1	\$168.924.000	\$149.729.407		\$5.212.512	\$13.982.081	\$4.614.086,73	\$9.367.994,27	\$159.556.005,73
2	\$168.924.000	\$149.729.407		\$5.212.512	\$13.982.081	\$4.614.086,73	\$9.367.994,27	\$159.556.005,73
3	\$168.924.000	\$149.729.407		\$5.212.512	\$13.982.081	\$4.614.086,73	\$9.367.994,27	\$159.556.005,73
4		\$7.239.600			00.00	00.00	00.00	\$7.239.600
4	\$168.924.000		\$1.447.920		\$167.476.080	\$55.267.106,4	\$112.208.973,6	\$55.267.106,4
5	\$168.924.000		\$1.447.920		\$167.476.080	\$55.267.106,4	\$112.208.973,6	\$55.267.106,4
Total	\$844.620.000	\$456.427.821	\$2.895.840	\$15.637.536	\$376.898.403	\$124.376.472,99	\$252.521.930,01	\$596.441.829,99

Fuente: Propia con base en VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012, e Información concedida en la Empresa Leasing Corficolombiana S.A. y la Empresa Constructora S.A.S.

Depreciación = \$7.239.600 costo de compra de los equipos x 20% = \$1.447.920

Ingresos después de Renta, Depreciación y Seguro= \$168.924.000-\$149.729.407-\$5.212.512= \$13.982.081

Impuesto Sobre la Renta = \$13.982.081 x 33% = \$4.614.086,73

Flujo de efectivo = \$149.729.407+\$5.212.512+\$4.614.086,73= \$159.556.005,73

5.2 ANÁLISIS DE LAS OPCIONES QUE TIENE LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.AS., PARA PODER ADQUIRIR EL EQUIPO QUE REQUIERE, PARA SEGUIR EJERCIENDO SUS ACTIVIDADES

Se presentan y analizan en la Tabla 6, las opciones que la empresa Constructora S.A.S. (objeto de estudio), tiene para poder adquirir el equipo para construcción que requiere, tomando como base las utilidades netas y los flujos de efectivo, de cada una de las opciones, de acuerdo con el resumen de las Tablas 1, 2, 3, 4 y 5

Tabla 6 Análisis de las Opciones que tiene la empresa Constructora S.A.S para poder Adquirir el Equipo.

AÑOS	FINANCIAMIENTO PROPIO		ARRENDAMIENTO OPERATIVO		FINANCIAMIENTO BANCO		ARRENDAMIENTO FINANCIERO (Leasing)	
	UTILIDAD NETA	FLUJO DE EFECTIVO (Egresos)	UTILIDAD NETA	FLUJO DE EFECTIVO (Egresos)	UTILIDAD NETA	FLUJO DE EFECTIVO (Egresos)	UTILIDAD NETA	FLUJO DE EFECTIVO (Egresos)
0		\$398.178.000						
1	\$59.823.228	\$29.465.172	\$35.570.568	\$133.353.432	\$11.802.961,2	\$210.211.438,8	\$9.367.994,27	\$159.556.005,73
2	\$59.823.228	\$29.465.172	\$35.570.568	\$133.353.432	\$27.809.716,8	\$194.204.683,2	\$9.367.994,27	\$159.556.005,73
3	\$59.823.228	\$29.465.172	\$35.570.568	\$133.353.432	\$43.836.572,4	\$178.207.827,6	\$9.367.994,27	\$159.556.005,73
4							00.00	\$7.239.600
4	\$59.823.228	\$29.465.172	\$35.570.568	\$133.353.432	\$59.823.228	\$29.465.172	\$112.208.973,6	\$55.267.106,4
5	\$59.823.228	\$29.465.172	\$35.570.568	\$133.353.432	\$59.823.228	\$29.465.172	\$112.208.973,6	\$55.267.106,4
	\$299.116.140	\$545.503.860	\$177.852.840	\$666.767.160	\$203.095.706,4	\$641.554.293,6	\$252.521.930,01	\$596.441.829,99

Fuente: Propia con Base en las Tablas 1, 2, 3 y 4.

Este análisis se hace con el fin de proporcionar a las empresas del sector de la construcción, un escenario para elegir la adquisición de los equipos que requieren para ejercer sus actividades, teniendo en cuenta que cada una de estas opciones, tiene sus ventajas y desventajas, tanto financiera como tributaria, y que debe ser consideradas al momento de la empresa decidirse, por cualquiera de ellas.

Las ventajas y desventajas que tiene el Arrendamiento Financiero, con respecto a las otras formas de financiamiento, considera los siguientes aspectos:

5.2.1 Con las Utilidades Netas. Si se analizan las utilidades netas que se obtienen al optar por el Arrendamiento Financiero (Leasing) son de \$252.521.930,01, que son superiores a las obtenidas por medio del préstamo bancario que son de \$203.095.706, millones de pesos, y del arrendamiento operativo que son de \$177.852.840 millones de pesos, las diferencias radican principalmente en:

Que al decidirse por el Financiamiento por medio del Préstamo Bancario, éste le cobra un porcentaje mayor de la tasa de interés, que el aplicado por la empresa comercial, lo cual indica que la utilidad neta mediante el préstamo bancario, se ve disminuida por la cancelación de intereses, que tiene que pagarle a la entidad bancaria; así mismo, en este caso no se tiene contemplado el pago del seguro de los equipos, lo que vendría a disminuir aún más la utilidad neta, además la empresa del sector de la construcción, tendrá que registrar la obligación en sus estados financieros del préstamo otorgado por la entidad bancaria, lo cual es una desventaja al momento de solicitar otros créditos financieros.

Que al optar por el arrendamiento operativo, no sólo se tiene la desventaja que la utilidad es menor, sino que también la propiedad de los equipos al término del contrato de arrendamiento, siempre la ostenta el arrendador, mientras que en el

arrendamiento financiero (Leasing) será para él con sólo pagar el valor establecido previamente en el contrato.

Al optar por el arrendamiento financiero (Leasing), se obtienen mayores ventajas financieras, que con el préstamo bancario y el arrendamiento operativo; así mismo, se obtiene la ventaja fiscal, que es la de registrar la factura proporcionada por la empresa comercial Leasing que provee los equipos, deducible del impuesto sobre la renta.

5.2.2 Con los Flujos de Efectivo. Al verificar los flujos de efectivo (egresos) de la alternativa del arrendamiento financiero (Leasing) por \$596.441.829,99, se observan que son menores con respecto a la alternativa del préstamo bancario por \$641.554.293,6 y la del arrendamiento operativo por \$666.767.160, incluyendo con ellos otra ventaja al utilizar el arrendamiento financiero (Leasing) como medio de financiación, puesto que trae como consecuencia una utilidad neta mayor y flujos de efectivo (egresos) menores con relación a las demás opciones que tiene la empresa del sector de la construcción.

Por otra parte, si se comparan los flujos de efectivo de la alternativa de financiamiento propio por \$545.503.860, se observa que es menor a las demás alternativas, pero debe tenerse presente que al utilizar el financiamiento propio, la empresa del sector de la construcción, estaría perdiendo la oportunidad que su capital de trabajo obtenga un rendimiento de \$397.052 millones de pesos, que como se explicó representa un 20% anual; por esta razón, utilizar esta alternativa no beneficia a la empresa, ya que puede invertir su capital de trabajo en otras opciones que le generen rendimientos adicionales.

Además con el arrendamiento financiero (Leasing), el objetivo principal del arrendador (Empresa Comercial Leasing que provee los equipos), es vender el

equipo al término del contrato de arrendamiento, otorgando financiamiento a través del cobro de una tasa de interés mínima y no perdiendo la titularidad del bien, y mientras que para el arrendatario (empresa del sector de la construcción, es optar por el arrendamiento financiero durante los primeros años, ya que no tiene el capital suficiente para comprarla al contado y aprovechar la financiación que le ofrece el arrendador y posteriormente, optar por la compra de los equipos para construcción.

5.3 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO, PARA LA EMPRESA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

Este método busca evaluar un proyecto a través de los ingresos y los costos, determinando que, cuando la relación da un resultado superior a 1, se considera favorable, porque demuestra que los ingresos que genera el proyecto, son superiores a los costos que absorben sus operaciones. Quiere decir, que cualquier relación con resultado por debajo de 1, significa que el proyecto no genera los ingresos suficientes, que soporten los gastos de operación.¹⁴²

Es la relación que resulta de dividir el Valor Actual (VA) de los flujos de ingresos brutos entre VA de los flujos de costos/gastos netos (los gastos netos resultantes de deducir a los gastos brutos, las depreciaciones, los seguros y los impuestos).

La Relación Beneficio/Costo, se puede resumir en la siguiente fórmula:

$$\text{Relación Beneficio/Costo} = \frac{\text{VA Ingresos Brutos}}{\text{VA Costos/Gastos}}$$

¹⁴² VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

La aplicación de este método sirve para confirmar que la obtención del equipo para construcción, a través del arrendamiento financiero (Leasing) es conveniente, por lo siguiente:¹⁴³

- Valor Anual (VA) de los Ingresos Proyectados, serán utilizados los ingresos que el arrendatario ha proyectado durante 5 años.
- VA de los Flujos de Efectivo de los Costos/Gastos, se utilizan los flujos de efectivo de las cuatro alternativas de financiamiento detalladas anteriormente.
- Se utilizan los Flujos de Efectivo Neto, ya que estos tienen deducido la depreciación y el costo por seguro.

El Valor Actual (VA) o Valor Presente, es una herramienta de análisis, que es utilizada para la actualización de los ingresos, así como de los costos que genera un proyecto para evaluarlo. Este método determina el valor del dinero en el tiempo, es decir, establece lo que valdría al día de hoy una suma de dinero a recibir o a gastar en el futuro. Para realizar el procedimiento de actualización, es necesario obtener el Factor de Actualización (FA), que es una fracción que oscila entre 0 y 1, que ayuda a determinar el valor actual de una unidad monetaria recibida o gastada en uno o varios años.

La fórmula para encontrar el Factor de Actualización (FA) es la siguiente:

$$FA = 1/(1+i)^n$$

En donde:

FA= Factor de Actualización

i=Tasa de interés

¹⁴³ VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

n= Número de años que dura la inversión

Será utilizada una tasa de interés del 20%, debido a que es la recuperación que se espera obtener del capital invertido, así como la actualización de los flujos de efectivo. Las tasas de interés utilizadas en la actualidad en las instituciones bancarias oscilan entre el 17% y el 23%, para operaciones activas, durante los 5 años, que se espera obtener ingresos por la utilización de los equipos para construcción requeridos.

5.3.1 Valor Actual (VA) de los Ingresos Proyectados. La Tabla 7, muestra los ingresos actualizados después de aplicarle el Factor de Actualización por los cinco (5) años, que el arrendatario proyectó ingresos de \$168.924.000, por la adquisición de los equipos para construcción.

Tabla 7 Valor Actual (VA) de los Ingresos Proyectados

AÑOS	INGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 20%	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	\$168.924.000	0,833333333	\$140.769.999,94
2	\$168.924.000	0,694444444	\$117.308.333,26
3	\$168.924.000	0,578703703	\$97.756.944,33
4	\$168.924.000	0,482253086	\$ 81.464.120,30
5	\$168.924.000	0,401877572	\$ 27.699.009,77
	\$844.620.000		\$ 464.998.407,60

Fuente: Propia con base en VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

Factor de Actualización:

$$1/(1+0.20)^1 = 0,833333333$$

$$1/(1+0.20)^2 = 0,694444444$$

$$1/(1+0.20)^3 = 0,578703703$$

$$1/(1+0.20)^4 = 0,482253086$$

$$1/(1+0.20)^5 = 0,401877572$$

5.3.2 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Financiamiento Propio, Arrendamiento Operativo, Préstamo Bancario, y Arrendamiento Financiero Leasing.

5.3.2.1 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Financiamiento Propio.

Los valores actuales del flujo de efectivo, relacionados con financiamiento propio, para el arrendatario, para adquirir el equipo para construcción, se presentan en la Tabla 8.

Tabla 8 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Financiamiento con Capital Propio.

AÑOS	Flujos de Efectivo	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 20%	Flujo de Efectivo Actualizado
0	\$398.178.000	1.000000000	\$398.178.000,00
1	\$29.465.172	0,833333333	\$ 24.554.309,99
2	\$29.465.172	0,694444444	\$ 20.461.924,99
3	\$29.465.172	0,578703703	\$17.051.604,15
4	\$29.465.172	0,482253086	\$14.209.670,13
5	\$29.465.172	0,401877572	\$11.841.391,78
	\$545.503.860		\$486.296.901,03

Fuente: Propia con base en VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

Puede verse que los flujos de efectivo de la alternativa del financiamiento propio suman \$545.503.860 millones de pesos, los cuales al transcurrir los cinco (5) años y al actualizarlos representarían \$486.296.901,03 millones de pesos.

5.3.2.2 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Operativo.

Los valores actuales del flujo de efectivo, relacionados con el

arrendamiento operativo, para el arrendatario, para adquirir el equipo para construcción, se presentan en la Tabla 9.

Tabla 9 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Propio.

AÑOS	Flujos de Efectivo	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 20%	Flujo de Efectivo Actualizado
1	\$133.353.432	0,833333333	\$111.127.859,96
2	\$133.353.432	0,694444444	\$92.606.549,94
3	\$133.353.432	0,578703703	\$77.172.124,91
4	\$133.353.432	0,482253086	\$64.310.104,11
5	\$133.353.432	0,401877572	\$53.591.753,47
	\$666.767.160		\$398.808.392,38

Fuente: Propia con base en VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

Se puede observar los flujos de efectivo actualizados del arrendamiento operativo que son \$666.767.160 millones de pesos, es decir, al valor de \$398.808.392,38 al transcurrir cinco (5) años.

5.3.2.3 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Préstamo Bancario. El Valor Actual de los flujos de efectivo del préstamo Bancario, para el arrendatario, para adquirir el equipo para construcción, se presentan en la Tabla 10.

Tabla 10 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Préstamo Bancario.

AÑOS	Flujos de Efectivo	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 20%	Flujo de Efectivo Actualizado
1	\$210.211.438,8	0,833333333	\$175.176.198,93
2	\$194.204.683,2	0,694444444	\$134.864.363,25
3	\$178.207.827,6	0,578703703	\$103.129.529,74
4	\$29.465.172	0,482253086	\$14.209.670,13
5	\$29.465.172	0,401877572	\$11.841.391,78
	\$641.554.293,6		\$439.221.153,82

Fuente: Propia con base en VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

Se aprecian los flujos de efectivo de la alternativa del préstamo bancario por un valor de \$641.554.293,6 millones de pesos, los cuales al transcurrir cinco (5) años y actualizarlos a una tasa del 20% anual, representarían \$439.221.153,82 millones de pesos.

5.3.2.4 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Financiero (Leasing). El Valor Actual de los flujos de efectivo del arrendamiento financiero, para el arrendatario, para adquirir el equipo para construcción, se presentan en la Tabla 11.

Tabla 11 Valores Actuales de los Flujos de Efectivo del Arrendamiento Financiero

AÑOS	Flujos de Efectivo	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 20%	Flujo de Efectivo Actualizado
1	\$159.556.005,73	0,833333333	\$132.963.338,06
2	\$159.556.005,73	0,694444444	\$110.802.781,69
3	\$159.556.005,73	0,578703703	\$92.335.651,35
4	\$7.239.600	1.000000000	\$7.239.600,00
4	\$55.267.106,4	0,482253086	\$26.652.732,62
5	\$55.267.106,4	0,401877572	\$22.210.610,53
	\$596.441.829,99		\$392.204.714,24

Fuente: Propia con base en VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

Se aprecian los flujos de efectivo de la alternativa del Arrendamiento Financiera Leasing por un valor de \$641.554.293,6 millones de pesos, los cuales al transcurrir cinco (5) años y actualizarlos a una tasa del 20% anual, representarían \$392.204.714,24 millones de pesos.

5.4 ANÁLISIS DE LA RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING), CON LAS DEMÁS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

Para realizar este análisis se requiere la aplicación de la fórmula: ¹⁴⁴

Relación Beneficio/Costo = VA Ingresos Brutos

VA Costos/Gastos

Los datos obtenidos de la actualización de los ingresos proyectados y tres de las cuatro alternativas que tiene el arrendatario, para adquirir los equipos, para su proceso productivo, tal y como se muestra en la Tabla 12.

Tabla 12 Relación Beneficio/Costo del Arrendamiento Financiero (Leasing), con las Demás Opciones de Financiamiento.

Alternativa de Financiamiento	VA Ingresos Brutos	VA Salidas de Efectivo	RELACIÓN BENEFICIO/COSTO
Financiamiento Propio			
Arrendamiento Operativo	\$ 464.998.407,60	\$398.808.392,38	1.17
Préstamo Bancario	\$ 464.998.407,60	\$439.221.153,82	1.06
Arrendamiento Financiero (Leasing)	\$ 464.998.407,60	\$392.204.714,24	1.19

Fuente: Valores Tomados de las Tablas 7, 8, 9,10 y 11.

La alternativa del Financiamiento Propio, no es analizada, puesto que no produce rentabilidad para la empresa Constructora, ya que el efectivo que tiene que ser desembolsado para la compra del equipo (\$397.052.908,27), puede utilizarse en el proceso productivo de la empresa del sector de la construcción, pues como se mencionó en el análisis del financiamiento propio, si se opta por dicha opción, la empresa no aprovecharía \$397.052.908,27 millones de pesos, de beneficio por el rendimiento del capital invertido.

¹⁴⁴ Fuente: Propia con base en VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

La Tabla 12, muestra la Relación Beneficio/Costo, de las opciones de arrendamiento operativo, préstamo bancario y arrendamiento financiero; puede verse que todas tienen un porcentaje mayor que 1, indicando que todas las alternativas son apropiadas, pues todas las alternativas tienen como resultado mayor a 1, y según la norma de la Relación Beneficio/Costo esto implica que son factibles las opciones propuestas.

Como todas las opciones son factibles, se tomará como óptima la que sea mayor, que en este caso es la del Arrendamiento Financiero (Leasing), con una Relación Beneficio/Costo de 1.19, indicando que por cada \$1 peso invertido le devuelven a la empresa \$1.19 pesos de rendimientos.

Finalmente y en síntesis, la mejor alternativa de financiamiento para la empresa Constructora S.A.S., para adquirir equipos para construcción, que requiere, es el Arrendamiento Financiero (Leasing), pues este le ofrece a la empresa Constructora beneficios financieros y contables, que no le ofrecen las otras alternativas de financiación.

Beneficios Financieros, debido a que en las otras formas de financiamiento, el arrendamiento financiero, le genera menos flujos de efectivo y mayores utilidades netas.

Y Contables, ya que al efectuar la empresa Constructora S.A.S., la contabilización del arrendamiento financiero, lo hace durante los 3 años como si se tratara de un arrendamiento operativo, y al finalizar el plazo del arrendamiento, ejerciendo la opción de compra lo registraría como un activo de la empresa, pudiéndose depreciar de acuerdo con las políticas establecidas de depreciación por la empresa o revalorarlo, para aprovechar el gasto de depreciación.

5.5 CONTABILIZACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) CON OPCIÓN DE COMPRA, PARA LA EMPRESA CONSTRUCTORA S.A.S. (ARRENDATARIA, OBJETO DE ESTUDIO)

El arrendatario debe contabilizar el bien adquirido mediante leasing financiero, como un activo y un pasivo. El canon mensual de arrendamiento se debe dividir en abono a capital y en gasto financiero.

La contabilización del arrendamiento financiero con opción de compra, para la Empresa Constructora. (Arrendataria), es la siguiente:

Tabla 13 Contabilización de la Adquisición de los Equipos

Código	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber
162532	Bienes Recibidos en Arrendamiento Financiero (Leasing).	\$398.178.000	
211520	Contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing).		\$398.178.000

Fuente: Propia Con base en la Tabla 5.

Un activo adquirido mediante la modalidad de leasing financiero, se debe contabilizar como un derecho (intangible), puesto que el dominio jurídico del bien, aun pertenece al arrendador, el arrendatario sólo es poseedor de un derecho para ejercer la compra del bien, y hasta tanto no haga uso de ese derecho, el activo no se puede contabilizar en la Cuenta 15.¹⁴⁵

¹⁴⁵ Contabilización del Leasing Financiero, información obtenida en <http://www.gerencie.com/contabilizacion-del-leasing-financiero.html>

Tabla 14 Contabilización Anual del Canon de Arrendamiento

Código	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber
522015	Maquinaria y Equipo	\$29.945.881,4	
2408	Impuesto Sobre las Ventas por Pagar.	\$4.791.341,02	
211520	Contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing).	\$100.405.418,58	
1110	Bancos		\$135.142.641

Fuente: Propia Con base en la Tabla 5.

El canon anual fijo es de \$135.142.641, de los cuales \$29.945.881,4 (20%) corresponden al Gasto Financiero. La parte correspondiente al costo financiero (valor del arrendamiento) genera IVA a la tarifa general (16%).

Tabla 15 Contabilización de la Depreciación Anual

Código	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber
526510	Intangible	\$1.447.920	
169830	Derechos		\$1.447.920

Fuente: Propia Con base en la Tabla 5.

Depreciación = \$7.239.600 costo de compra de los equipos x 20% =\$1.447.920

Tabla 16 Contabilización del Uso de la Opción de Compra

Código	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber
211520	Contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing).	\$7.239.600	
1110	Bancos		\$7.239.600
526510	Intangible	\$398.178.000	
169830	Derechos	\$1.447.920	
159235	Depreciación Acumulada		\$1.447.920

Fuente: Propia Con base en la Tabla 5.

El valor de la opción de compra, es el valor que debe quedar como residuo una vez se pague el último canon de arrendamiento, por lo que ésta no es objeto de amortización durante la vida del contrato, sólo se amortiza al ejercerse la opción de compra.

6. CONCLUSIONES

Los aspectos, modalidades y operación del contrato de Leasing, caracterizan al Leasing Financiero y al Leasing Operativo. Respecto a la modalidad, los cánones del Leasing Financiero forman parte el precio del derecho, para ejercer la opción de adquisición; y para el Leasing Operativo, forma parte el pacto libre del canon, con base en el tipo del bien que se haya acordado. Entre las modalidades del Leasing, se destaca la modalidad de leasing internacional, de leasing de importación y de exportación; leasing sindicado, Lease back, leasing inmobiliario o habitacional, el leasing de infraestructura, el leasing Apalancado o Leveraged, el leasing municipal, y el Dry Leasing y el Wet Leasing. Y dentro de la operación del Leasing, se encuentra la etapa de colaboración o elección de la maquinaria por el cliente; la etapa contractual, en la cual la sociedad de leasing adquiere el equipo señalado por el cliente; y la etapa de configuración contractual, en la que se concede al cliente, devolver o restituir el bien, el periodo del contrato, y la adquisición de la propiedad del bien, cancelando un valor ínfimo de su valor comercial.

La naturaleza jurídica del contrato de Leasing Financiero, está comprendida por el Decreto 2059 de 1981, el Decreto Ley 2920 de 1992, el Decreto 1997 de 1988, la Ley 74 de 1989, el Decreto 3039 de 1989, la Ley 45 de 1990, la Ley 45 de 1990, la Ley 35 de 1993, el Decreto 913 y 914 de 1993, la Convención de Ottawa de 1995, la Ley 510 de 1999, y la Ley 1328 de 2009, ratificando de esta forma, la confiabilidad y credibilidad en las normas legales, para que las empresas del sector de la construcción, inviertan a través del Contrato de Leasing, adquiriendo equipos, para satisfacer las necesidades de vivienda de las personas.

Los elementos que forman y validan el Contrato de Leasing Financiero, son las Sociedades Comerciales de Leasing, sujetas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria; el locatario, persona natural o jurídica, que recibe la

tenencia del bien dado en arrendamiento, en contraprestación de un canon de arrendamiento en el término y plazo pactados en el contrato; el proveedor quien responde por el bien que está vendiendo; el consentimiento de los agentes negociables (Código Civil, artículo 1500); el objeto del contrato, que debe comprender el bien entregado en arrendamiento financiero, el precio, la opción de compra y el término inicial; también las cláusulas accesorias del contrato de leasing; y por último, las obligaciones del contratante del leasing; y las obligaciones del usuario del leasing.

Al calcular y aplicar contablemente el arrendamiento financiero con opción de compra, para una empresa del sector de la construcción, se pudo concretar que con la opción del arrendamiento financiero Leasing, la empresa del sector de la construcción, obtiene una utilidad neta de \$252.521.930,01 millones de pesos y un flujo de efectivo (egresos) menor que las demás opciones propuestas (inversión de recursos propios, arrendamiento operativo, préstamo bancario) de \$596.441.829,99 millones de pesos; y que la Relación Beneficio/Costo, utilizando el arrendamiento financiero leasing en la empresa del sector de la construcción, le permitiría obtener unos valores actuales de ingresos por un valor de \$464.998.407,60 y unos valores actuales de efectivo de \$392.204.714,24 menores que las opciones de arrendamiento operativo y préstamo bancario, y una relación beneficio/costo actual de 1.19, por encima de las demás opciones propuestas a la empresa, para adquirir equipos que necesita, para seguir ampliándose en el mercado.

7. RECOMENDACIONES

El arrendamiento financiero, permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa del sector de la construcción, mientras que sin el Leasing, es frecuente que se haga la financiación del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios, reduciéndose el grado de control sobre la organización.

La empresa del sector de la construcción, al adquirir equipos pesados para ejercer sus actividades, debe pedir a la entidad comercial con la que realiza el contrato, los beneficios financieros y fiscales que obtendría, si opta por la adquisición de maquinaria pesada mediante el sistema de arrendamiento financiero con opción de compra.

La empresa del sector de la construcción., debe tener presente, que los resultados obtenidos en el caso práctico de las opciones de adquisición de equipos, están sujetos a varios elementos que pueden variar de acuerdo a la época, la situación económica de Colombia, y a los diferentes tipos de empresas que existen y de acuerdo al sector a que pertenecen, por lo que el caso de la opción de compra con recursos propios, el arrendamiento operativo, el préstamo bancario y el arrendamiento financiero, está sujeto a cambios, tanto en los valores monetarios como en los porcentuales.

La empresa del sector de la construcción., como arrendataria, antes de suscribir un contrato de arrendamiento financiero, debe tener en cuenta con qué entidad lo va a realizar, es conveniente realizarlo con una entidad legalmente establecida y supervisada por la Superintendencia Bancaria y de Sociedades; con una empresa eminentemente comercial, para que le provean el adecuado soporte especializado y técnico, como el mantenimiento, los requisitos, los repuestos y la reparación de los equipos.

La empresa del sector de la construcción, antes de tomar la decisión de implementar el arrendamiento financiero para la adquisición de equipo pesado, requiere calcular y contabilizar los costos en que incurrirá al decidirse por esta opción y compararla con otras opciones, como la inversión de recursos propios, el arrendamiento operativo, y el préstamo bancario.

8. BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ QUIJIVIX, Alejandra Violeta. Análisis del Arrendamiento Financiero con Opción a Compra como Fuente de Financiamiento en una Empresa Constructora. Guatemala: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad del San Carlos. 2011, p, 11.

ARRUBLA PAUGAR, Jaime Alberto, Contratos Mercantiles Tomo II, Contratos Atípicos. Bogotá: Biblioteca Jurídica DIKE. Tercera Edición 1.998.

Asociación Bancaria de Colombia. El Leasing Arrendamiento Financiero, 4ª edición 1982, p, 30.

BERNAL GUTIERREZ Rafael, Derecho Comercia I Contemporáneo, El leasing. Medellín: Biblioteca Jurídica DIKE. 1989.

BONIVENTO FERNANDEZ, José Alejandro, Principales contratos Civiles, Bogotá: Editorial Presencia.1977.

CÓDIGO CIVIL, ARTÍCULO 1501 Y CÓDIGO DE COMERCIA, ARTÍCULO 898.

DURÁN BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 62.

ESCOBAR GIL, Rodrigo. El Contrato de Leasing Financiero. Bogotá: Editorial Temis. 1984, p, 99. En: Durán BOHÓRQUEZ, Edwin Giovanni. El Contrato Leasing Financiero en Colombia. Bogotá: Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana. 2004, p, 82.

GÓMEZ JUAREZ, Juan Pedro. El Arrendamiento Financiero como Medio para Impulsar a las Pequeñas y Medianas Empresas. México: Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Veracruzana. 2010, p, 82-83.

HUBER, Germán. Contabilización de los Arrendamientos, Parte II. Revista Enfoques, Mayo de 200, p, 2.

Manual Jurídico del Leasing, actualizado en el año 2010. Federación Colombiana de Compañías de Leasing (FEDELEASING). Bogotá D.C.: Alvear Editor, Tercera Edición Actualizada. 2010, p, 9-12.

MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología de la Investigación. México: Editorial Mac Graw Hill, 1998, p, 229-250.

MORENO BASTIDAS, Ricardo. Evolución Histórica y Jurisprudencial: Alcance del Contrato de Leasing en Colombia. Santiago de Cali: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad de San Buenaventura. 2011, p, 6-64.

PARRA BARBOT Edgar, El leasing en Venezuela, en revista "Felaban" num.18 Ed. Kelly. Bogotá. 1974, p, 56. Citado por Escobar Gil Rodrigo. El Contrato de leasing. Bogotá, Colombia, Editorial Temis. 1984..

Superintendencia Financiera. Concept Número 2011091655-00, enero 20 de 2012, p, 1-2.

VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Inversiones. Bogotá: Editorial Norma.S.A.2002.

VILLEGAS BETANCUR, Jorge. La Operación de Leasing en Colombia y las Tendencias Internacionales de la Figura. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, facultad de Ciencias Jurídicas. Grupo Bancolombia, grupo Editorial Ibáñez, 2012,

BIBLIOGRAFÍA ELECTRÓNICA CONSULTADA:

Arrendamiento Financiero, en http://es.wikipedia.org/wiki/Arrendamiento_financiero

BEUNZA, Alberto. Leasing Operativo: un sistema ideal para la renovación constante, en <http://www.sunchaleshoy.com.ar/2008/06/14/leasing-operativo-un-sistema-ideal-para-larenovacionconstante/>

Compañías de Financiamiento Comercial (CFC), en <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industralatina/055.htm>

Colombia: Balance 2014 y Perspectivas 2015. (en Línea). (Disponible en: <http://www.andi.com.co/pdf>. (Consulta: abril 23. 2015), p, 19.

Contabilización del Leasing Financiero, información obtenida en <http://www.gerencie.com/contabilizacion-del-leasing-financiero.html>

Empresa Convalle Constructora S.A.S.
<http://www.convalleconstructora.com.co/site/index.p.h.p>.

El Leasing Financiero, en <http://www.bancocolombia.com>

Leasing Operativo: Leasing Bancoldex, en:
<https://www.leasingbancoldex.com/Productos/Leasing/Leasing-Operativo.aspx>

FERNÁNDEZ, Catalina Amarís. Revive el Tratamiento Tributario del Leasing Operativo, en <http://www.prietocarrizosa.com/es/noticias/revive-el-tratamiento-tributario-de-leasing-operativo>

GARCÍA NADAL, Esteban. Leasing Financiero y Leasing Operativo, en <http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=20120629103533>, 29 de Junio de 2012.

Hacia la consolidación del sector edificador en Colombia: Avances del año 2013 y desafíos para el 2014. Informe Económico. (En Línea). (Disponible en: http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/pdf.2013, p, 4-8.

MUÑOZ, Juan Carlos. DE Hechos y Derechos. Hablemos del Contrato de Leasing, en <http://munozmontoya.wordpress.com/2013/04/11/hablemos-del-contrato-de-leasing/>

Persona Natural, en <http://www.gerencie.com/persona-natural.html>

RAMÍREZ FAVELA, Eduardo. Actualización de las normas de valuación en México en el contexto de la internacionalización de los negocios. Las normas internacionales de valuación 2000. Valor Comercial, en <http://www.negociosenmarcha.com.mx/pagina/NdVERF.pdf>.