

**VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING FINANCIERO TRATADO  
COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

**ALEJANDRA ALAPE MEJÍA  
LINA MARÍA BETANCUR ÁNGEL  
CAROLINA BOLÍVAR GARCÉS**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA DE ENVIGADO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
ENVIGADO, OCTUBRE 5 DE 2012**

**VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING FINANCIERO TRATADO  
COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

**ALEJANDRA ALAPE MEJÍA  
LINA MARÍA BETANCUR ÁNGEL  
CAROLINA BOLÍVAR GARCÉS**

**TRABAJO DE GRADO**

**ASESOR: LEANDRO VARELA**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA DE ENVIGADO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
ENVIGADO, OCTUBRE 5 DE 2012**

Nota de Aceptación:

---

---

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Envigado, 5 de Octubre de 2012.

## DEDICATORIA

Reconozco en mi madre el cariño y la ternura con las cuales me enseñó lo fundamental en mi vida; en mi padre, el haberme inculcado la responsabilidad y la dedicación; en mis hermanos reconozco un constante apoyo desinteresado. A todos ellos les dedico este trabajo.

Alejandra Alape.

De mi madre he aprendido a perseverar, de mi padre aprendí a ser responsable y de mi hermana aprendí a soñar que puedo alcanzar las estrellas. Con mi familia todo siempre será posible y por eso les dedico este trabajo de grado.

Lina Betancur.

Dedico este trabajo de grado a mi madre, quien con su dedicación amorosa me ha guiado e inspirado para ser la mujer profesional que ahora soy y que se enorgullece en lograr esta meta al lado de ella.

Carolina Bolívar.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a Dios por todas las bendiciones recibidas durante estos años y por darnos unos padres que nos brindaron un constante soporte, compañía y enseñanza para lograr esta meta de ser profesionales aptos y mejores personas.

Agradecemos a aquellos profesores que influyeron de manera positiva en el desarrollo de nuestra formación profesional, en especial mención a George Herrera, quien con su apoyo generoso nos motivo a proyectarnos hacia el futuro para que pudiésemos alcanzar esta meta.

Agradecemos a nuestro asesor Leandro Varela por su tiempo, compromiso y acompañamiento durante la elaboración de este trabajo de grado.

## CONTENIDO

LISTA DE TABLAS	10
LISTA DE GRAFICOS	11
LISTA DE ANEXOS	12
GLOSARIO	13
RESUMEN	17
ABSTRACT	18
INTRODUCCION	19
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	22
1.1. EL LEASING FRENTE A LA INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS	22
1.2. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	23
1.3. EL CASO COLOMBIANO	24
1.4. ALTERNATIVAS Y CLASIFICACION DEL LEASING	25
1.5. ASPECTOS JURIDICOS DEL LEASING	26
2. JUSTIFICACIÓN	28
3. OBJETIVOS	30
3.1. OBJETIVO GENERAL	30
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	30
4. MARCO REFERENCIAL	31
4.1. ANTECEDENTES	31
4.2. HISTORIA DEL LEASING EN EL MUNDO	31
4.3. HISTORIA DEL LEASING EN COLOMBIA	33
4.4. ANTECEDENTES LEGALES DEL LEASING EN COLOMBIA	34
5. MARCO TEORICO	36
6. MARCO CONTEXTUAL	37
7. DISEÑO METODOLOGICO	38
8. IMPACTO Y RESULTADOS ESPERADOS	39
9. ANALISIS DEL ENTORNO	40
10. TIPOS Y MODALIDADES DE LEASING	48
10.1. TIPOS DE LEASING	48

10.1.1. Leasing financiero	48
10.1.2. Arrendamiento operativo	49
10.2. MODALIDADES DE LEASING	49
10.2.1. Principales modalidades de leasing	50
10.2.1.1. Leasing de infraestructura	50
10.2.1.2. Leasing inmobiliario	50
10.2.1.3. Leasing habitacional	50
10.2.1.4. Renting	50
10.2.1.5. Leaseback	51
10.2.1.6. Subleasing	51
10.2.1.7. Masterlease	51
10.2.1.8. Vendor leasing	51
10.2.1.9. Leasing sindicado	51
10.2.1.10. Leasing apalancado	52
10.2.2. Modalidades de leasing internacional	52
10.2.2.1. Cross border leasing	52
10.2.2.2. Leasing de importación	52
10.2.2.3. Leasing de exportación	53
11. EL CONTRATO DE LEASING	56
11.1 DEFINICION DEL CONTRATO DE LEASING	56
11.2 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE LEASING	57
11.2.1 Arrendador	58
11.2.2 Arrendatario	58
11.2.3 Proveedor del activo	58
11.2.4 Activo	59
11.2.5 Canon	59
11.2.6 Opción de Compra	59
11.2.7 Garantía	60
11.3 OBLIGACIONES DEL LOCATARIO O ARRENDATARIO	60
11.4 DERECHOS DEL LOCATARIO O ARRENDATARIO	62
11.5 OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA DE LEASING ACTUANDO COMO ARRENDADOR	62

11.6 REGISTRO DE LOS CONTRATOS DE LEASING	63
12. ELEMENTOS CONTABLES Y FISCALES DEL LEASING	64
12.1 ASPECTOS CONTABLES BASICOS DE LAS OPERACIONES DE LEASING	64
12.2 ASPECTOS FINANCIEROS BASICOS DE LAS OPERACIONES DE LEASING	64
12.3 IMPLICACIONES FISCALES	65
13. EL LEASING FINANCIERO	67
13.1 DEFINICION DE LEASING FINANCIERO	67
13.2 ELEMENTOS ESENCIALES DEL LEASING FINANCIERO	67
14. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO	69
14.1 DEFINICION DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO	69
14.2 ELEMENTOS ESCENCIALES DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO	69
15. DIFERENCIAS ENTRE EL LEASING FINANCIERO, EL LEASING OPERATIVO Y EL CREDITO COMERCIAL	71
15.1 DIFERENCIAS ENTRE EL LEASING FINANCIERO Y EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO	71
15.2 DIFERENCIA ENTRE EL LEASING Y EL CREDITO COMERCIAL	72
16. EL LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO	75
16.1 ELEMENTOS JURIDICOS DEL LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO	75
16.1.1 CREACION Y LÍMITE TEMPORAL DEL MECANISMO MEDIANTE EL CUAL EL LEASING FINANCIERO PUEDE TRATARSE COMO UN ARRENDAMIENTO OPERATIVO	75
16.1.2 LA REACTIVACION DEL LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO	79
16.2 TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE UN LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO	82
17. COMPARATIVO ENTRE EL LEASING FINANCIERO Y EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO	84
17.1 REGISTRO CONTABLE AL ACTIVAR EL CONTRATO	85

17.2 REGISTRO CONTABLE AL MOMENTO DEL PAGO DEL CANON MENSUAL	85
17.3 REGISTRO CONTABLE MENSUAL DE LA DEPRECIACION	86
17.4 REGISTRO DE LA OPCION DE COMPRA AL FINAL DEL CONTRATO	87
17.5 AHORRO TOTAL EN EL PAGO DEL IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	88
17.6 COMPARATIVO ENTRE EL AHORRO TRIBUTARIO EN EL LEASING FINANCIERO Y EN EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO	90
18. CONCLUSIONES	91
19. RECOMENDACIONES	93
BIBLIOGRAFÍA	94
ANEXOS	

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Composición de las fuentes externas de financiación para la inversión en Colombia (2003)	41
Tabla 2. Tipos de Leasing.	53
Tabla 3. Modalidades de Leasing.	54

## LISTA DE GRAFICOS

Grafico 1: Estructura del Financiamiento en Colombia por Tamaño de Empresa.

42

## **LISTA DE ANEXOS**

Anexo 1: Mapa Conceptual Leasing en Colombia.

## GLOSARIO

**Activo:** Es el conjunto de los bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad de una persona natural o jurídica que por lo general son generadores de renta o fuente de beneficios.

**Activos de Renta Fija:** Títulos que permiten conocer la rentabilidad de la inversión antes del momento de la redención, ya que este monto no depende del desempeño de la entidad emisora.

**Activos de Renta Variable:** Títulos valores que por sus características sólo permiten conocer la rentabilidad de la inversión en el momento de su redención, dependiendo del desempeño de la entidad emisora entre otras.

**Activos Fijos:** Activos tangibles o intangibles que se presume son de naturaleza permanente porque son necesarios para las actividades normales de una compañía y no serán vendidos o desechados en el corto plazo, ni por razones comerciales.

**Activos Financieros:** Cualquier título de contenido patrimonial, crediticio o representativo de mercancías.

**Amortización:** En una operación de financiación, se determina como amortización, la porción del canon o cuota que corresponde a capital, disminuyendo el saldo de la deuda.

**Arrendamiento Financiero o Leasing:** Es un contrato en virtud del cual una compañía arrendadora, entrega a título de arrendamiento unos bienes, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer una opción de compra al final del período.

**Arrendamiento Operativo:** Es un contrato en virtud del cual una compañía arrendadora entrega a un arrendatario la tenencia de un bien para su uso y goce por un plazo establecido, a cambio de un canon periódico. No se establece opción de compra.

**Arrendatario:** Es la persona natural o jurídica que toma en arriendo los activos y que contribuyen al proceso de producción y/o desarrollo de su negocio.

**Balance:** Demostrativo contable de la situación económico - financiera de una empresa, en un período de tiempo determinado.

**Banco Comercial:** Institución que se dedica al negocio de recibir dinero en depósito y darlo a su vez en préstamo, sea en forma de mutuo, de descuento de documentos o de cualquier otra forma. Se consideran además todas las operaciones que natural y legalmente constituyen el giro bancario.

**Beneficiario:** Persona a la cual se transfiere un activo financiero o a favor de quien se emite un título o un contrato de seguro.

**Bien Duradero:** Bien que no se consume inmediatamente y que dura un largo tiempo prestando, sucesivamente y muchas veces, el servicio para el que fue creado.

**Bien no duradero:** Aquel que se consume inmediatamente o en corto plazo. Se emplea una o varias veces y su duración depende del uso y del material de que esté fabricado.

**Bienes de Capital:** Son aquellos bienes que se utilizan para la producción de otros, y no satisfacen las necesidades del consumidor final. Entre estos bienes se encuentran la maquinaria y equipo.

Canon: Valor del arrendamiento pagado por el arrendatario en forma periódica durante la vida del contrato de Leasing Financiero o Arrendamiento. Este canon es previamente convenido entre las partes y le da derecho al arrendatario de utilizar el bien en las actividades propias del negocio.

Compañías de Financiamiento Comercial: Son aquellas instituciones que tienen por función principal captar recursos mediante depósitos a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito para facilitar la comercialización de bienes y servicios (Art.92, L45/90). Estas compañías están vigiladas por la Superintendencia Financiera.

Depreciación: Reconocimiento del menor costo de un activo fijo utilizado en el año gravable, equivalente al desgaste, deterioro normal o desuso.

IVA (Impuesto al Valor Agregado o Impuesto a las Ventas): Impuesto que grava el consumo de bienes y servicios, se aplica en cada etapa del proceso donde se agrega valor al bien o al servicio y en el momento de la venta al consumidor final.

Leasing: Es un contrato en virtud del cual una compañía arrendadora, entrega a título de arrendamiento unos bienes, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer una opción de compra al final del período.

Locatario: Es la persona natural o jurídica que suscribe un contrato de Leasing Financiero y es usuaria de los bienes entregados mediante el contrato.

Opción de adquisición: Es la última cuota que paga el cliente al final del contrato de Leasing Financiero, para adquirir la propiedad del activo.

Pasivo: Es el conjunto de las obligaciones contraídas por una persona natural o jurídica, por la adquisición a terceros de bienes, servicios o derechos tangibles

o intangibles. Estas obligaciones son pagaderas en dinero, en bienes o en servicios en el corto, mediano o largo plazo.

Patrimonio: Es la diferencia entre el total de los activos y el total de las deudas que tiene una persona ya sea natural o jurídica.

Patrimonio Bruto: Está constituido por el total de los bienes y derechos apreciables en dinero, que pueden ser generadores de renta y que aparecen a nombre del contribuyente en el último día del año o período gravable.

Proveedor: Persona natural o jurídica vendedora de los activos.

Tasas de Interés: Es el reconocimiento o la retribución que se paga por el uso del dinero durante un período de tiempo determinado. Se puede expresar en términos efectivos o nominales anticipados o vencidos y en diferentes períodos de tiempo.

## **RESUMEN**

El leasing representa una alternativa atractiva para la financiación de activos fijos, permitiendo a las Pymes reconvertir su tecnología productiva para ser más competitivas ante el proceso de internacionalización de la economía colombiana. La norma que permite a las Pymes usuarias de leasing financiero tratarlo contablemente y tributariamente como si fuese un arrendamiento operativo brinda un beneficio fundamental que debe ser analizado a fondo para identificar su cobertura y permanencia en el tiempo.

Desde que tuvimos nuestra primera exposición al Leasing en el salón de clase, nos interesamos en conocer un poco más a fondo acerca de este sistema de financiamiento que representa grandes beneficios para las empresas colombianas, sobre todo para los pequeños y medianos empresarios. Posteriormente, en el trabajo realizado en Leasing Bancolombia, descubrimos que hay beneficios adicionales cuando el leasing financiero es considerado como arrendamiento operativo gracias a las normas que permiten que se registre como tal en la contabilidad de la empresa y que los impuestos que se causen sean los del arrendamiento operativo que son de mayor beneficio económico para el usuario. Esto representa una gran ventaja financiera, la cual permite tener una opción de financiación mucho más interesante a la hora de tomar una decisión al pensar una reconversión industrial para enfrentar los retos futuros del desarrollo del país. Esto nos motivo a investigar un poco mas para comprender y dominar esta figura importante que muy poco es conocida y utilizada por las Pymes del país.

### **PALABRAS CLAVES:**

Leasing Financiero, Arrendamiento Operativo, Canon de Arrendamiento, Activo, Pasivo, Leaseback, Leasing Inmobiliario.

## **ABSTRACT**

Leasing is an attractive alternative for financing fixed assets, allowing SMEs to restructure their productive technology in order to be more competitive within the internationalization of the Colombian economy. Legislation allows SME users of a financial lease to treat it as an operating lease in terms of accounting and taxation, allowing for a fundamental benefit that has to be thoroughly analyzed to identify its coverage and extent in time.

Since we had our first exposure to leasing in the classroom, we started our interest having deeper knowledge about this financing system which represents great benefits for Colombian companies, especially for small and medium businesses. Later, when working for Leasing Bancolombia, we discovered that there are additional benefits when the financial leasing is considered as an operative leasing, because legislation allow you to register as such in the accounting of the company, and the taxes that are caused with the operative leasing have a greater economic benefit to the user. This represents a huge financial advantage of an additional financing option much more interesting when making a decision when thinking about industrial reconversion to meet the challenges of future development. This motivated us to investigate further in order to understand and master this important figure which is neither known or used by the country's SMEs.

### **KEY WORDS:**

Financial Lease, Operating Lease, Lease Payments, Assets, Liabilities, Leaseback, Property Lease.

## INTRODUCCION

Gracias a su importante participación en la economía nacional, las microempresas, las empresas pequeñas y empresas medianas, todas ellas agrupadas bajo el concepto de las “Pymes”, han sido objeto de un gran número de medidas gubernamentales que impulsan su desarrollo. Estas compañías generan alrededor del 65% del empleo y participan con un 35% del PIB del país<sup>1</sup>. Por esta razón las políticas del gobierno en los últimos 20 años se han encaminado a legislar para lograr que las Pymes a sean altamente competitivas. Se han promulgado diversas normas que impulsan el emprendimiento y el empresarismo, la capacitación a los pequeños empresarios y sus empleados, la creación de créditos con tasas o mecanismos de fomento y las reducciones tributarias que consolidan la fundación y consolidación de las Pymes en el mercado nacional y en la creciente integración de Colombia hacia los mercados internacionales.

Colombia ha emprendido una estrategia de liberación negociada con distintos países que concluyen en la firma de diversos tratados de libre comercio con economías que ya están desarrolladas. El ingreso a estos mercados altamente competitivos dependerá de la capacidad de las empresas para establecer procesos productivos y administrativos de talla internacional y productos de alta calidad que puedan desempeñarse bien en los mercados externos y defenderse de la competencia externa en los mercados colombianos. Estos acuerdos representan una gran oportunidad para las Pymes, pero son exigentes al momento de asumir los retos que implica competir en un mercado internacional. Las Pymes son especialmente vulnerables frente al reto de la integración de mercados debido a su limitada capacidad financiera y de maniobra administrativa. Para muchas de estas empresas será prioritario realizar una reconversión a su infraestructura productiva para adecuarla a los

---

<sup>1</sup> Una mirada a las Pymes. Vivo en Medellín Digital [en línea], Disponible en Internet: [http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Medellin\\_Digital/bid/Paginas/foropymes.aspx](http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Medellin_Digital/bid/Paginas/foropymes.aspx)

niveles de competitividad internacional. Esto solo es posible de la mano de las ya mencionadas medidas estatales de fomento.

Una de estos campos de acción es el financiero. Las Pymes requieren financiar la adquisición de los nuevos activos productivos para la impulsar su posición competitiva a través de la productividad, la calidad de sus productos, la internacionalización y la rentabilidad. Pero no todos los créditos disponibles en el mercado financiero son atractivos para estas compañías. El leasing ofrece varias alternativas para financiar o arrendar bienes como maquinaria, equipos, vehículos, aparatos tecnológicos o inmuebles. En Colombia existen dos tipos básicos de leasing: El leasing financiero y el arrendamiento operativo. Los dos representan beneficios financieros, tributarios y contables muy atractivos para las Pymes, de ahí que este tipo de de compañías sean usuarias permanentes de ambos<sup>2</sup>. No obstante, estas dos alternativas representan diferentes condiciones contractuales y legales que se aplican de manera diferente en lo contable y tributario. El leasing financiero es atractivo gracias a que el bien puede ser adquirido por la Pyme al finalizar el contrato. Por otro lado, el arrendamiento operativo es atractivo para las Pymes gracias a los beneficios tributarios que se generan al momento de su registro contable. Entre las dos opciones el arrendamiento operativo representa mayores beneficios tributarios para los usuarios.

Adicionalmente, en Colombia existe una norma que permite que una Pyme usuaria de leasing financiero registre contable y tributariamente una operación de leasing financiero como si fuese una operación de arrendamiento operativo<sup>3</sup>. Es decir que un contrato de leasing financiero con la posibilidad de adquirir el activo, puede ser tratado como un contrato de arrendamiento operativo en todos sus aspectos contables y tributarios, proporcionando a las Pymes los dos beneficios simultáneamente. Se trata de una medida que ha tenido carácter

---

<sup>2</sup> Las Pymes buscan soportar su crecimiento en el arriendo. En: Activos Leasing Bancolombia. Marzo, 2012, edición No. 21, p. 6-7.

<sup>3</sup> COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 624, Estatuto Tributario (30, marzo, 1989). Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Bogotá D.C.: El Ministerio, 1989.

temporal en vez de ser una norma permanente que extienda este tipo de beneficios de manera definitiva.

Este trabajo de grado estudia la importancia del leasing como sistema de financiación en la adquisición de activos productivos y se centra principalmente en la norma que permite tratar el leasing financiero como arrendamiento operativo dado la importancia que tiene este mecanismo en el apalancamiento de las Pymes en su desarrollo tecnológico y competitivo. Se analiza tanto los beneficios que se derivan de la norma como la justificación de la misma como método de fomento en el ámbito colombiano.

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. EL LEASING FRENTE A LA INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS**

La globalización es una realidad ineludible e irreversible que está impactando en lo social, lo cultural, lo político y lo económico. Es un fenómeno que ofrece grandes oportunidades de desarrollo o grandes riesgos a quienes no sepan capitalizar las oportunidades. En el plano económico, la globalización plantea grandes retos para las empresas colombianas en muchos sentidos, sobretodo en materia de competitividad. Las empresas de todos los tamaños, pero especialmente las pequeñas y medianas empresas (Pymes) deben enfrentarse a un número creciente de competidores en un escenario global con clientes cada vez más exigentes y mejor informados.

La globalización se ha manifestado de muchas maneras en nuestro país. A principios de los años noventa, toda Suramérica inició un proceso de apertura económica, en donde se introdujo la competitividad extranjera como elemento novedoso en el mercado. Fue indispensable aumentar la calidad y la innovación en los productos nacionales, así como la reducción de los costos y precios, ajustándose a los niveles de los productos importados. Posteriormente, la integración regional a través de la Comunidad Andina de Naciones se vio debilitada debido a que este modelo había llegado a un estancamiento en el crecimiento del mercado interno. Se hicieron varios intentos por hacer acuerdos comerciales entre la CAN con algunos países, pero las diferencias entre los diferentes niveles de desarrollo no posibilitaron las negociaciones en bloque. Es así como Colombia ha logrado hacer acuerdos de liberación comercial con la Unión Europea, Canadá, Estados Unidos y continúa negociando con Corea y Japón en una búsqueda por ampliar los mercados.

Las empresas no pueden ignorar los efectos de la globalización. Los gerentes y administradores se deben enfrentar a nuevos paradigmas de capacitación,

tecnología, análisis de mercado, desarrollo empresarial, administración y métodos de financiación para lograr llevar la empresa hasta los niveles de dinamismo competitivo. El reto está en hacer un cambio profundo en tecnología, en calidad, en servicio y en información para atender un mercado internacional exigente y variado. Esto requiere de múltiples estrategias gerenciales que deben ser aprendidas y aplicadas al corto plazo con visión de permanencia en el largo plazo.

Pero todo cambio conlleva un costo para una compañía. Sobretudo si debe afectar aspectos tan variados como la cultura organizacional, la renovación tecnológica, los procesos certificados, la investigación y el conocimiento. Son costos que deben ser cubiertos en un lapso de tiempo muy breve y en algunas ocasiones es necesario que estas inversiones se hagan de manera continua para lograr mejorar las ventas de producto. La financiación de los proyectos que implican estos cambios necesarios para enfrentar la globalización son, sin duda alguna, un desafío para cualquier gerente que pretende el liderazgo o por lo menos la supervivencia de su compañía.

## **1.2. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO**

Existen varias alternativas que permiten generar los ingresos que requiere la compañía para poder financiar el cambio. En primer lugar está la posibilidad de abrirse a nuevos capitales, bien sea con los socios actuales, con nuevos socios o con la emisión de nuevas acciones que permitan generar un ingreso patrimonial que soporte el crecimiento. Aunque este es un mecanismo viable, no es un mecanismo muy interesante para los dueños actuales de una compañía, quienes pueden no estar interesados en arriesgar un mayor capital frente a la relación que este tiene en relación a las utilidades de la compañía. Por otro lado, aceptar nuevos socios tampoco es un esquema muy atractivo debido a que aumenta los impuestos patrimoniales, se debilita el poder de decisión de los dueños y limita el margen de acción a nuevas propuestas administrativas.

Otra forma de financiar el cambio que se utiliza frecuentemente está en el apalancamiento financiero y el apalancamiento operativo basados en el crédito comercial. Los créditos de las entidades financieras son muy utilizados por las empresas para financiar múltiples necesidades desde el pago de impuestos hasta la compra de maquinaria; pero es una alternativa que representa un costo elevado, sobretodo cuando se trata de financiar proyectos de alto valor como la compra de maquinaria, equipos, terrenos e inmuebles.

Entre los medios de financiación al alcance de las empresas, el leasing representa una oportunidad única frente a los otros sistemas. Es un sistema diseñado principalmente para la adquisición de grandes activos sin incrementar innecesariamente el patrimonio, a tasas de interés mas bajas que un crédito comercial tradicional, con costos tributarios y financieros menores. A través del Leasing una compañía puede hacer reconversión tecnológica industrial de manera mas frecuente con una mayor flexibilidad, disminuyendo la presión sobre el flujo de caja.

### **1.3. EL CASO COLOMBIANO**

En Colombia las actividades de Leasing se iniciaron en el año 1981 cuando el gobierno establece el control a las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing. Estas compañías financiaban sus operaciones a través de préstamos otorgados por las corporaciones financieras. En 1989 se emite el primer estatuto que reglamenta la actividad de leasing con la vigilancia de la Superintendencia Bancaria, permitiendo que la financiación a través de Leasing se convirtiera en una opción atractiva para la compra de activos fijos durante los años de Apertura Económica. Al poco tiempo, esta herramienta se fortaleció gracias a los beneficios tributarios y contables que se otorgaron en los años de 1991 y 1992. Para ese lapso de tiempo se define que la operación de Leasing es una operación de crédito especial en donde no hay una venta a plazos ni hay un arrendamiento puro, determinando que el valor de la compra se registra

solo por el monto de la opción de compra. También se permitió la depreciación de los bienes durante la vida de los contratos y se elimino el IVA para los cánones de arrendamiento financiero. Estos elementos constituyeron el grupo de beneficios principales que aun hoy hacen atractivo este medio de financiación frente a los demás.

#### **1.4. ALTERNATIVAS Y CLASIFICACION DEL LEASING**

Existen varias modalidades de leasing que se enmarcan en dos tipos básicos: El leasing financiero y el arrendamiento operativo. La norma establece que el leasing financiero es un contrato en el cual la compañía de leasing entrega al usuario la tenencia de un activo para su uso y goce a cambio de un pago periódico denominado canon, durante un plazo pactado, a cuyo vencimiento se paga una cuota adicional denominada opción de compra que le permite al usuario adquirir el bien. Por otro lado, en el arrendamiento operativo, la compañía de leasing entrega el activo en arriendo al usuario para su uso y goce a cambio de un canon de arrendamiento. Al final del plazo pactado no hay una opción de compra. No obstante, es posible que entre la compañía de leasing y el usuario se pacte de manera libre e independiente una promesa de compraventa al final del plazo del arrendamiento.

Estos dos tipos de leasing no tienen el mismo efecto contable y tributario, y por ende no representan el mismo beneficio para el usuario que busca apalancar su actividad productiva. En el leasing financiero, el usuario debe registrar contablemente el activo correspondiente al valor total de los cánones mas la opción de compra al mismo tiempo que se registra el pasivo que adquiere con la compañía de leasing. Tributariamente, solo podrá descontar en el cálculo de impuesto de renta, los pagos correspondientes a los intereses y a la depreciación del bien. En el arrendamiento operativo, el usuario obtiene mayores beneficios. Contablemente, el bien no se registra como un activo ni la deuda se registra como un pasivo. Por tratarse de un arrendamiento, los cánones se registran como un gasto por arrendamiento financiero y por eso

mismo la totalidad del canon se puede deducir del cálculo del impuesto de renta. Cabe decir que en este caso no hay depreciación del bien para el usuario.

## **1.5. ASPECTOS JURIDICOS DEL LEASING**

En 1995, la Ley 223 adicionó el Artículo 127-1 del Estatuto Tributario, permitiendo que el leasing financiero se pudiese tratar contable y tributariamente como un arrendamiento operativo; logrando los beneficios tributarios de la deducción total del canon de arrendamiento financiero, el cual incluye el capital y los intereses. Esta medida nada tiene que ver con la naturaleza jurídica de la operación, la cual continúa siendo una operación de leasing financiero. Este beneficio se autorizó únicamente para las pequeñas y medianas empresas limitando su uso a aquellas empresas que no sobrepasaran el monto en el valor de activos totales definidos por la ley. Se trato entonces de una medida temporal, valida únicamente hasta el 31 de diciembre de 2011 y limitada solo a las empresas medianas y pequeñas.

Esta medida esta motivada por la necesidad de apoyar a las empresas más vulnerables frente a la globalización con beneficios tributarios que le permitan reducir sus costos totales en el valor real de adquisición de bienes productivos. Sin duda alguna se trata de una medida muy particular en Colombia y dado su condición transitoria deja claro que el gobierno no esta dispuesto a redefinir los beneficios tributarios del leasing financiero ni a redefinir las condiciones del arrendamiento operativo. Tampoco esta dispuesto a establecer de manera permanente un tercer mecanismo que acoja esta importante medida que ya ha estado disponible durante dieciséis años. Con la Ley 1527 de 2012 se deroga el parágrafo cuarto del Artículo 127-1, el cual limitaba este tipo de operaciones hasta diciembre de 2011 y las reactiva a partir del 27 de abril de 2012. Esto significa que el canon de los nuevos contratos de leasing financiero, pueden ser tratados como deducibles para efectos fiscales permitiendo continuar con el

beneficio y haciendo nuevamente atractiva la modalidad de leasing financiero tratado como arrendamiento operativo, frente a otros métodos de financiación.

Frente a los diversos acuerdos de libre comercio que se están firmando y aprobando en Colombia, se hace necesario investigar y definir los conceptos motivacionales de esta norma. Es evidente el beneficio del sistema de financiación para la pequeña y mediana empresa que debe reconvertir su tecnología para enfrentar un mundo mas competido. Es un mecanismo valioso que permite la importación de maquinaria de otros países, sobretodo de aquellos con los cuales se ha firmado acuerdos comerciales. Pero el mecanismo presenta características débiles respecto a su permanencia en el tiempo. Es un método de financiación que puede ser tratado como otro en lo tributario y en lo contable pero no alcanza a ser el otro en lo jurídico. Es un sistema que tuvo una fecha límite y posteriormente fue eliminada en una ley que abordaba un tema totalmente diferente.

## 2. JUSTIFICACIÓN

Colombia esta cada vez más activa en el contexto internacional con la firma de diversos acuerdos comerciales con varias naciones. Se trata de una política sin reversa de apertura de mercados, tanto de importación como de exportación. Los beneficios son potenciales y las empresas colombianas deben prepararse para aprovecharlos. Las amenazas son reales, y por eso también es necesario que los empresarios se protejan realizando los cambios técnicos, humanos y económicos que sean necesarios.

Por su capacidad limitada de ajuste y maniobra económica, las pequeñas y medianas empresas deben asegurar su permanencia en los mercados existentes y los nuevos que llegaran con cada acuerdo. El crecimiento empresarial necesita mecanismos de crédito para asegurar la necesidad de cambio que exige la globalización. Hoy en día no es posible crecer lentamente solo con la recapitalización de las utilidades de la compañía. Es necesario acceder al apalancamiento financiero.

El leasing es uno de los sistemas de crédito disponible para las compañías colombianas. En el caso del leasing financiero, cuando se permite tratarlo contable y tributariamente como un arrendamiento operativo, se logra obtener unos beneficios para la pequeña y mediana empresa que no se pueden encontrar en otros sistemas de crédito, y que superan los beneficios del leasing financiero simple y el arrendamiento financiero simple por si solos. Se trata de un beneficio que fue reglamentado inicialmente con un límite temporal, pero que durante dieciséis años fue utilizado para la reconversión tecnológica por muchas Pymes productivas.

Los pequeños y medianos empresarios que tomen la decisión de hacer una reconversión industrial para enfrentar los retos futuros del desarrollo del país enmarcado en una apertura de mercados, pueden encontrar en esta investigación un recurso para la toma de decisiones en cuanto al medio de

apalancamiento. A través de este documento, podrá entender los beneficios del sistema leasing frente a otros sistemas, especialmente aquel que permite que el tratamiento del leasing financiero como arrendamiento operativo. Además, comprenderá que se trata de un mecanismo que inicialmente fue diseñado como algo transitorio y que en cualquier momento puede eliminarse del Estatuto Tributario. Esta razón lo hace pertinente en el contexto empresarial.

De manera paralela, es importante para la comunidad empresarial comprender como la norma permite que un tipo de mecanismo de financiación con características jurídicas definidas, se pueda tratar contablemente y tributariamente como si fuera un sistema de financiación diferente. Es una condición que incentiva la inversión industrial, pero también es algo extraña y poco común. Es un beneficio que fue autorizado con una vigencia límite de dieciséis años entre 1995 y 2011, y que posteriormente se autoriza de nuevo en el 2012, incluyéndolo de manera excepcional, en el artículo final de una ley que no tiene relación con el tema de leasing. Es entonces pertinente analizar los beneficios otorgados por esta norma, e identificar las motivaciones por las cuales se considera como un tratamiento especial dentro de la financiación a través del sistema leasing, en vez de ser una modalidad independiente y permanente.

Adicionalmente, este trabajo permitirá cumplir con el requisito de la Institución Universitaria de Envigado para optar al título de Administrador de Negocios Internacionales que exige la elaboración de un trabajo de grado que refleje lo aprendido durante los años de estudio y que sea adecuado para la comunidad empresarial y para la sociedad. En este sentido, esta investigación permite lograr este requisito formal cabalmente.

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

Plantear el esquema de arrendamiento operativo como opción de financiamiento bajo el alcance jurídico, contable y tributario de las ventajas y desventajas para los usuarios del leasing financiero, para los casos en que la norma permite tratarlo como un arrendamiento operativo.

#### **3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Establecer un comparativo entre las alternativas de financiación disponibles en el mercado para la reconversión tecnológica.
- Identificar el efecto del beneficio del leasing como método de apalancamiento financiero y operativo para empresas pequeñas y medianas en el marco de la apertura internacional de mercados.
- Contextualizar los beneficios de las diferentes modalidades de leasing, especialmente el leasing financiero, el arrendamiento operativo y el beneficio de tratar contable y tributariamente el primero de ellos como si fuese el segundo.
- Precisar las razones por las cuales el tratamiento especial que permite considerar el leasing financiero como arrendamiento operativo ha sido de carácter temporal y no ha evolucionado en un mecanismo propio.

## **4. MARCO REFERENCIAL**

### **4.1. ANTECEDENTES**

El leasing es una mezcla estructurada y moderna de un sistema de arrendamiento que al final permite la venta de un bien. No es exactamente un arrendamiento pues desde el principio del negocio se plantea la posibilidad de realizar la venta del bien. Tampoco es exactamente una venta, pues desde el principio se pacta la posibilidad de que quien recibe el bien, pueda desistir de comprarlo y solo arrendarlo. Del mismo modo, no se asemeja ni a la venta ni a al arriendo en el sentido que quien arrienda o vende el bien no esta realmente interesado en el bien, sino únicamente en su aspecto financiero.

### **4.2. HISTORIA DEL LEASING EN EL MUNDO**

Existen evidencias muy remotas que hablan del arrendamiento de bienes, en la cual el dueño de un bien, generalmente un terreno, lo entrega a otra persona a cambio de un producido. En tiempos medievales la relación entre el dueño del terreno y quien lo trabajaba era de subordinación y trabajo, y el alquiler se pagaba con parte del producido agrícola. Antes de esto, en Grecia, se encuentra evidencia de arrendamiento de esclavos (como un bien), minas y barcos a cambio de una parte de lo que se pudiese producir con ellos.

Desde la óptica de la compra-venta, la humanidad tiene registros que datan de las primeras civilizaciones en la zona del valle del Euphrates en donde se realizaban negociaciones y posteriores ventas, bien sea por trueque o a través de algún sistema monetario rudimentario. No es extraño pensar que muchos pactos de arriendo fueron finalizados con la venta del bien después de cierto tiempo. Así que las operaciones reales de leasing pueden ser muy antiguas, pero su conceptualización como un método de financiación a través de una compañía especializada para ello es muy posterior.

Con la revolución industrial en Inglaterra y las construcciones de trenes en Estados Unidos en los años de 1700, se requirió altas sumas de capital para el montaje de siderúrgicas de hierro, fábricas y medios de transporte. Las compañías ferroviarias, por ejemplo, solo podían financiar la construcción de la carrilera y era necesario financiar las locomotoras y los vagones. En esa época, algunos hombres de negocio entregaban en arriendo caballos, carretas y carruajes en alquiler para uso de compañías y personas adineradas. Ellos vieron la posibilidad de negocio con este mismo sistema para financiar los elementos requeridos por los ferrocarriles. De tal manera que esta industria fue la que generó el crecimiento real de la financiación a través de un sistema de arriendo en donde el prestamista no esperaba que se le devolviera el bien al final del periodo pactado. Estos inversionistas fundaron bancos dedicados a prestarle dinero a la industria a través de los “Fondos para Equipos”, que fue la primera forma de arrendamiento financiero que existió. El banco emitía un certificado al inversionista que representaba el derecho de quien lo poseía a obtener una devolución del capital y una ganancia en intereses según el monto de su inversión. El banco en su función de administración del fondo, pagaba al fabricante de los equipos y los rentaba a la compañía interesada. En el canon estaba incluido el costo del equipo y los intereses que se debían pagar al inversionista. Al final del periodo pactado, se transfería la propiedad de la máquina a la compañía interesada. En ese entonces se le conocía a este sistema de financiación como el “Philadelphia Plan” y son evidentes las características de este método con el leasing moderno.

La primera compañía dedicada al arrendamiento financiero como lo conocemos hoy en día se fundó en 1952 en los Estados Unidos. De allí se fundaron compañías de financiamiento con leasing en Europa y Japón en los años sesenta, y en los países en vía de desarrollo desde mediados de los años setenta. Para 1994, se registraron compañías dedicadas al leasing en más de ochenta países. Hoy en día hay compañías de leasing de todo tipo: Independientes o asociadas a los bancos locales, grandes y pequeñas, dedicadas a ciertas industrias o solo a ciertos tipos de equipos o vehículos. La

especialización en el desarrollo de estas compañías ha dinamizado el sector financiero y el sector industrial hacia el desarrollo de las economías en todo el mundo.

### **4.3. HISTORIA DEL LEASING EN COLOMBIA**

En Colombia, algunos bancos comenzaron a financiar la compra de maquinaria y equipo a través de sistemas similares al leasing en la década de 1970. Hacia 1981 el gobierno reconoce que se trata de un sistema de financiación diferente al crédito, ya que se combinaba la financiación del uso de activos de capital con la posibilidad de su posterior adquisición como parte de la misma operación. Es por ese año que se expide el Decreto 2059 para delimitar las sociedades comerciales que se dedicarían a la actividad de leasing y estableció los mecanismos de control y vigilancia a cargo de la Superintendencia de Sociedades.

En 1982, con la crisis financiera colombiana se decidió que las compañías de leasing no tenían la capacidad legal para realizar en forma masiva y habitual captaciones de dinero del público. Es por eso que autorizó a las corporaciones financieras para prestarles recursos con el fin de adquirir los activos objeto de las operaciones de leasing. Con la Ley 74 de 1989 se traslada la vigilancia y el control de estas compañías a la Superintendencia Bancaria, quien finalmente reglamento su actividad.

Entre 1989 y 1995 se da el proceso de apertura económica en donde se reducen aranceles y trabas a la importación de muchos artículos, entre ellos la maquinaria y los equipos productivos. Se reconoce entonces el leasing como un sistema de financiación necesario para fomentar la reconversión industrial y como herramienta para apoyar el crecimiento económico. Es por esta época que se generan los primeros beneficios contables y tributarios a las compañías que utilizan este método de financiación, dejando claro que se trata de una operación diferente al crédito, a la venta a plazos y al arrendamiento puro. Se

establece que el valor comercial del bien al cual se registra en la contabilidad es el de la “opción de compra” independientemente de su avalúo. Se permite depreciar el bien objeto del contrato de leasing durante la vida del contrato. Se elimina el IVA para los cánones de arrendamiento financiero y autoriza al arrendatario (locatario) a descontar del impuesto sobre la renta el IVA pagado en la adquisición de los bienes.

#### **4.4. ANTECEDENTES LEGALES DEL LEASING EN COLOMBIA**

La Ley 223 de 1995 permitió tratar el leasing financiero como arrendamiento operativo, deduciendo como gasto la totalidad de los cánones de arrendamiento, sin registrarlos como activos o pasivos. Posteriormente el Decreto 618 de 2004 reglamentó el artículo 127-1 del Estatuto Tributario indicando en cuales casos un contrato puede ser establecido directamente como leasing operativo y en cuales casos un contrato de leasing financiero puede ser tratado como arrendamiento operativo, dejando claro las circunstancias pertinentes para cada caso.

La Ley 1111 de 2006 limitó este tipo de operaciones hasta el 31 de Diciembre de 2011, logrando con esto que el mecanismo de tratar el leasing financiero como arrendamiento operativo, fuese un instrumento temporal con fecha límite definida.

La Ley 1527 de 2012 es una norma que establece un marco general para la libranza o descuento directo a los asalariados que toman un crédito con una entidad financiera. Es decir que es una ley que nada tiene que ver con el sistema de arrendamiento financiero. Sin embargo, en su Artículo 15, la norma deroga el párrafo cuarto del Artículo 127-1 del Estatuto Tributario, permitiendo nuevamente que los nuevos contratos de leasing financiero firmados a partir del 27 de abril de 2012, sean tratados como arrendamiento operativo, reviviendo el beneficio que había sido ampliamente utilizado durante

dieciséis años, pero sin reglamentarlo y contextualizarlo como un mecanismo jurídicamente independiente de los otros dos sistemas.

## 5. MARCO TEORICO

El leasing, como mecanismo de financiación para la industria, está delimitado por las normas jurídicas que las definen y en las cuales se describen las modalidades, las obligaciones de las partes, los contenidos de los contratos, etc. Por lo tanto es importante indicar en este trabajo las principales normas jurídicas que están vigentes y son aplicables para entender el contexto teórico en el cual deben actuar los usuarios, las compañías de leasing y las entidades de control:

- La Ley 223 de 1995. Por la cual se expiden normas sobre racionalización tributaria y se dictan otras disposiciones.
- Ley 863 del 29 de Diciembre de 2003. Por la cual se establecen normas tributarias, aduaneras, fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas.
- Artículo 127-1 del Estatuto Tributario.
- Decreto 618 de 2004. Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 127-1 del Estatuto Tributario.
- Ley 1111 del 27 de Diciembre de 2006. Por la cual se modifica el estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- Ley 1527 de 2012. Por medio de la cual se establece un marco general para la libranza o descuento directo y se dictan otras disposiciones.

## **6. MARCO CONTEXTUAL**

Este estudio se limita de manera natural a los alcances de la norma jurídica, la cual es solamente aplicable en Colombia. El límite geográfico de este trabajo es entonces el territorio colombiano, entendido como las empresas radicadas en Colombia y que cumplan las condiciones establecidas para cada caso en el cual pueden acceder a este tipo de mecanismos.

El marco temporal, se analiza el periodo comprendido entre 1995 y el año 2012. El límite de 1995 está definido por la Ley 223 de ese año en la cual se inicia el mecanismo que se pretende describir, en donde el trato contable y tributario del leasing financiero puede hacerse como aquel del arrendamiento operativo. Varios años se destacan en este periodo de tiempo y que son explicados en detalle, especialmente el año 2006 en donde el mecanismo se limita hasta diciembre de 2011, y el año 2012 en donde el mecanismo se reactiva nuevamente.

## 7. DISEÑO METODOLOGICO

Esta es una investigación de tipo Descriptivo en donde se establecen las características de un fenómeno que se analiza. El fenómeno investigado es el mecanismo de financiación denominado leasing, el cual se subdivide en dos tipos: leasing financiero y arrendamiento operativo. Mediante la investigación descriptiva se pretende especificar propiedades, características y rasgos importantes derivados de estas dos variaciones del leasing. De manera específica, se busca describir en detalle un fenómeno especial en donde la norma permite que un leasing financiero sea tratado contablemente y tributariamente como un arrendamiento operativo a pesar de que continúa siendo jurídicamente como un leasing financiero.

Se busca no solo describir la situación actual del leasing sino también sus efectos. El diseño de la investigación es Correlacional-Causal, en donde se evidencia una correlación entre el fenómeno anteriormente indicado y la aceptación del sistema de financiación en los diferentes usuarios, especialmente entre la pequeña y mediana empresa en Colombia. Se pretende encontrar la relación causa - efecto en las empresas que toman una u otra modalidad de financiamiento, tomando como fundamento las ventajas y desventajas de cada una de las variables identificadas en el leasing financiero, el arrendamiento operativo y las otras modalidades de crédito disponibles.

## **8. IMPACTO Y RESULTADOS ESPERADOS**

Se espera obtener un documento que permita comprender mejor las razones por las cuales el leasing es el sistema de financiación adecuado para que las empresas micro, pequeñas y medianas puedan modernizarse tecnológicamente para enfrentar la competencia que se avecina con la inclusión de Colombia en los mercados internacionales a través de los nuevos tratados de libre comercio.

Por otro lado, al analizar las alternativas que brindan los diferentes tipos y modalidades de leasing, se profundiza en la importancia del leasing financiero al ser tratado como arrendamiento operativo. Dadas las condiciones legales actuales, un usuario del sistema podrá registrar contablemente y obtener los beneficios tributarios del arrendamiento operativo aunque tenga un contrato firmado de leasing financiero. Por medio de la comprensión de este fenómeno podremos comprobar el alcance real de este sistema frente a las necesidades de las empresas colombianas.

Adicionalmente, se evalúan las condiciones legislativas que establecen que en Colombia un tipo de leasing denominado “leasing financiero” sea tratado contable y fiscalmente como otro tipo de leasing denominado “arrendamiento operativo” aun cuando mantiene su estructura legal de leasing financiero. Este trabajo intenta aproximarse a la comprensión de cómo esta situación es considerada una condición especial y por ende temporal, en vez de ser un mecanismo de financiación de leasing claramente independiente de las otras dos.

## 9. ANALISIS DEL ENTORNO

La economía colombiana ha crecido en promedio a una tasa de 3,1% durante los últimos quince años. Así mismo, el ingreso per cápita ha crecido a una tasa promedio de 2% en ese mismo periodo de tiempo. En verdad se trata de un bajo crecimiento de largo plazo explicable por la baja productividad de los factores de producción y los bajos niveles de inversión privada. En los últimos años se observa una recuperación en la variable de inversión extranjera pero aun sigue siendo considerablemente baja frente a otros países.

Existen varios obstáculos al crecimiento de mediano y largo plazo, los niveles de utilización de los créditos financieros en la industria colombiana son muy bajos frente al contexto internacional. El crédito al sector privado sobre el PIB en Colombia es inferior al 35%, en países como Chile y Malasia esta cifra asciende a 65% y 150% del PIB, respectivamente. Esta situación ha afectado el dinamismo de la inversión, a través de dos vías: por un lado, la concentración de la estructura de financiamiento de las empresas en fuentes de recursos de corto plazo y en recursos propios, y por otro, las mayores restricciones enfrentadas por las empresas de menor tamaño. Las empresas de menor tamaño se enfrentan a mayores restricciones financieras y esto se ha convertido en un tema de estudio y de búsqueda de soluciones desde la política. En Colombia, las pymes contribuyen con el 67% del empleo en la economía y el 38% del PIB y por ende el crecimiento de este tipo de empresas hace parte de la política de desarrollo continuo del país.

El leasing financiero en Colombia es una opción clara al crédito para el sector productivo, especialmente para financiar la adquisición de activos fijos. Los estudios muestran que las empresas de menor tamaño han hecho un mayor uso del leasing para reducir las restricciones financieras facilitando el acceso a bienes de capital, impactando positivamente la productividad de la inversión y por ende estimulando el crecimiento económico de largo plazo. La política económica colombiana de los últimos años ha apoyado el desarrollo del leasing financiero en el país a través de ciertas ventajas tributarias, permitiendo

trasladar recursos financieros hacia las empresas que más enfrentan dificultades para acceder a la banca tradicional.

Los estudios de Fedesarrollo indican que el uso del leasing en las micro y pequeñas empresas ha crecido de manera dinámica, especialmente en la agricultura, la industria y el comercio. Aun cuando las firmas en Colombia están restringidas financieramente, se presenta evidencia de que en el caso de las pequeñas y medianas empresas, el uso del leasing no solamente está asociado con niveles más altos de inversión, sino que además está relacionado con el alivio a las restricciones financieras enfrentadas por este segmento empresarial. No sucede lo mismo en las grandes empresas. Los resultados de Fedesarrollo indican que alrededor del límite legal en términos de activos que divide las micro, pequeñas y medianas empresas de las grandes empresas, la ventaja tributaria tiene un efecto positivo sobre la inversión de las firmas que pueden acceder al beneficio. Pero para empresas más grandes, los efectos tributarios tienden a balancearse con otras opciones de crédito a las cuales estas empresas si tienen acceso.

Las empresas que hacen uso de la figura de leasing tienen beneficios tributarios al adquirir propiedades, bienes muebles, inmuebles o vehículos productivos a través de un arrendamiento que puede concluir con la propiedad del bien. En el 2011, la cartera de leasing creció 28% frente a un 9% en el 2010. Este crecimiento fue mayor que el de la cartera total del sistema financiero la cual se ubicó en un 24% para el cierre del 2011. La cartera en leasing llegó a más de \$19 billones a diciembre del año pasado que equivalía casi al 3% del PIB de ese año y representaba 9% de la cartera total del sistema financiero en el 2011.<sup>4</sup>

Al analizar la estructura de financiamiento en Colombia se consideran las siguientes fuentes de recursos: proveedores nacionales, extranjeros y otros proveedores; obligaciones con entidades financieras nacionales y extranjeras, las demás obligaciones financieras (con entidades gubernamentales y otras), los recursos propios, que corresponden al capital para invertir suscrito y

---

<sup>4</sup> RAMIREZ, María Carolina. Beneficios tributarios para contratos leasing vuelven a tener vigencia. Diario La República [en línea] Mayo 3, 2012. Bogotá D.C. [citado en 2012-07-25] Disponible en Internet: <http://www.larepublica.com/node/9156>.

pagado y las reservas patrimoniales excedentes más los resultados de ejercicios anteriores, la emisión de bonos y la emisión de acciones. La financiación a través de leasing está incluida en el rubro de obligaciones con entidades financieras, específicamente en el de obligaciones con compañías de financiamiento comercial, teniendo en cuenta la regulación existente. No obstante, no toda la operación activa de este grupo de intermediarios corresponde a leasing.

En la Tabla 1 se puede evidenciar que el crédito utilizado para como capital de expansión de los negocios en Colombia, proviene principalmente de la banca comercial nacional (58,7%) y del leasing (23,1), reiterando la importancia del leasing como método de financiación para empresas en crecimiento o que están interesadas en renovar su tecnología productiva.

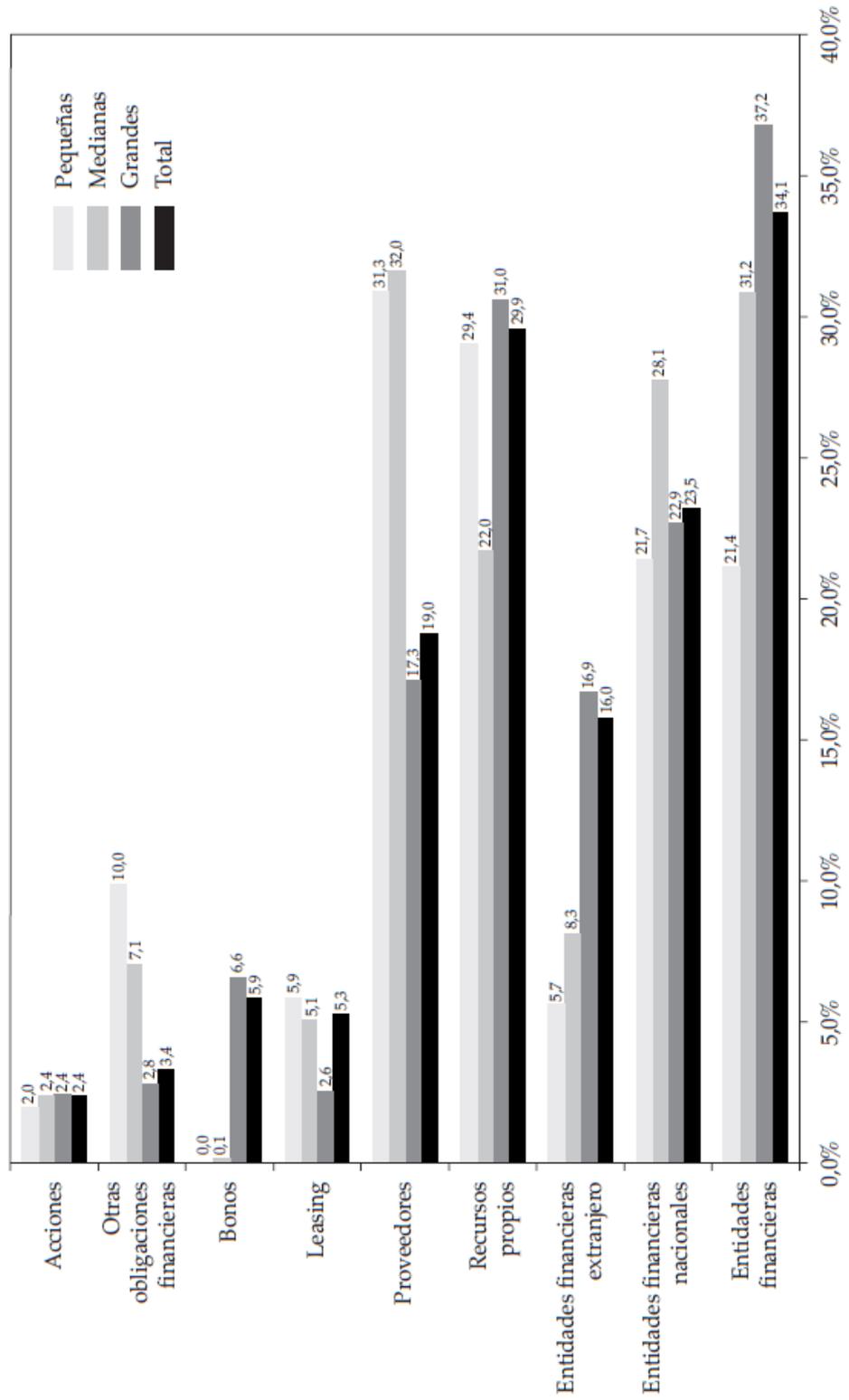
**Tabla 1: Composición de las fuentes externas de financiación para la inversión en Colombia (2003)**

	Capital de Trabajo (%)	Capital de Expansión (%)
Crédito Domestico	51,5	58,7
Crédito Externo	6,4	6,4
Proveedores	32,6	6,5
Leasing	2,5	23,1
Emisión de Acciones y bonos	0,6	2,3
Mercado Extra-bancario	3,0	1,7
Otros	3,5	1,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Modulo especial EOE de Fedesarrollo (2003)

En la Grafica 1, se observa la composición de la estructura del financiamiento en Colombia discriminado por tamaño de empresa, tomando como referencia las siguientes posibilidades: Acciones, otras obligaciones financieras, bonos, leasing, proveedores, recursos propios, créditos con entidades financieras del

**Grafico 1: Estructura del Financiamiento en Colombia por tamaño de Empresas.**



extranjero, créditos con entidades financieras nacionales y una columna con el total de créditos obtenidos con entidades financieras en general. Si bien, para todas las empresas, la financiación con entidades financieras nacionales y extranjeras, así como la financiación con proveedores y recursos propios, son la mayor fuente de recursos financieros, cabe notar que estos recursos son utilizados primordialmente como capital de trabajo. Al analizar los recursos que son utilizados para la expansión o reconversión industrial, notamos que el leasing es el sistema preferido por las pequeñas (5,9%) y medianas empresas (5,1%) frente a la baja preferencia por este sistema de las grandes empresas (2,6%).

Las entidades colombianas especializadas en leasing brindan a las empresas usuarias servicios de leasing financiero, arrendamiento operativo bajo un número de variaciones de los servicios de leasing los cuales se agrupan en productos del sistema financiero. No existe una estandarización respecto a los nombres con los cuales son denominados estos productos, sin embargo, cada uno de ellos debe ser definido claramente bajo una modalidad de leasing definida para poder aplicar la normatividad jurídica en cada caso.

Estas son las compañías especializadas en leasing con los productos ofrecidos conforme son denominados por cada una de ellas:

Leasing Bancolombia:

- Leasing Financiero
  - CPT Leasing
  - Leasing de vehículos
  - Leasing de Vehículo para Ejecutivos.
  - Leasing Inmobiliario
  - Leasing de transporte
  - Leasing de importación
  - Leasing De infraestructura
  - Leasing para proveedores
  - Leasing Público
  - Leaseback

- Leasing Internacional
- Arrendamiento Operativo

Banco de Bogotá:

- Leasing Nacional
- Leasing de Importación
- Leasing de Importación Temporal
- Leasing Internacional
- Leasing de Vehículos
- Leasing Inmobiliario
- Leasing de Construcción
- Leasing de Infraestructura
- Leasing de Redescuento
- Leasing Público
- Leaseback
- Leasing Maestro

Leasing Bolívar:

- Leasing Directo.
- Leasing de Importación
- Leasing Inmobiliario
- Lease Back

Banco Finandina:

- Finanleasing
- Importauto
- Leaseback.

BBVA Leasing:

- Leasing Financiero
  - Leasing de Importación
  - Leasing Maquinaria y Equipo
  - Leasing Vehículos Comerciales y Particulares

- Leasing Inmobiliario- Leasing de Construcción
- Leasing de Infraestructura
- Agroleasing
- Leasing Público
- Arrendamiento Operativo

Helm Bank:

- Leasing Financiero:
  - OptiRent
  - Leasing Auto
  - Leasing Internacional
  - Leasing Habitacional
  - Leasing de Infraestructura
  - Leasing Inmobiliario
  - Leaseback

Leasing de Occidente:

- Leasing Internacional
- Leasing de Transporte – Transporte LO
- Multileasing
- Leasing Habitacional - Casaleasing
- Leaseback de Infraestructura
- Leasing de Tecnología

Banco Popular, Unidad de Leasing:

- Leasing Financiero:
  - Leasing Tradicional o Financiero.
  - Leaseback
  - Arrendamiento Operativo.
  - Leasing de Importación.
  - Leasing Inmobiliario/
  - Leasing de Construcción
  - Leaseback Inmobiliario.
  - Leasing de Infraestructura.
  - Leaseback de Infraestructura.

- Factoring
- Financiación de Vehículos (leasing/crédito)
- Financiación de vivienda (leasing habitacional y crédito hipotecario de vivienda)

Leasing Corficolombiana:

- Leasing Financiero:
  - Leasing Importación
  - Leasing de Infraestructura
  - Leasing Inmobiliario
  - Leaseback
- Leasing Operativo

## 10. TIPOS Y MODALIDADES DE LEASING

El arrendamiento financiero o leasing permite varias modalidades según la calidad del proveedor del bien, del arrendatario, del arrendador o del tipo de bien. Pero las diferentes modalidades se enmarcan en dos tipos principales de leasing que son el leasing financiero y el arrendamiento operativo.

Los tipos de leasing definen las condiciones jurídicas, contables y tributarias aplicables para las partes involucradas según la normatividad colombiana vigente. Las modalidades definen la relación que existe entre la entidad arrendadora y el arrendatario, explicando además la naturaleza del bien, o su uso y las condiciones de compra al proveedor.

### 10.1. TIPOS DE LEASING

**10.1.1. Leasing financiero.** Es un tipo de leasing en donde la compañía de leasing adquiere un bien y lo entrega a un arrendatario a cambio de un pago periódico de una suma de dinero durante un plazo pactado. Al vencimiento de este plazo, el arrendatario tiene derecho a adquirir el activo por un valor determinado en el contrato llamado “opción de compra”. (Ver Tabla 1)

En el leasing financiero las partes y las diferentes partes se identifican con denominaciones específicas:

- La Compañía de Leasing: La entidad arrendadora del bien.
- El Locatario: La compañía que recibe el bien para su uso y goce. La legislación colombiana habla indistintamente de arrendatario o locatario al usuario de un leasing financiero. No obstante, la costumbre mercantil y para efectos de este trabajo, se denomina Locatario al usuario del leasing financiero para distinguirlo del Arrendatario en el arrendamiento operativo.

- Canon: Pago periódico que paga el Locatario a la Compañía de Leasing.
- Opción de Compra: Cuota final pactada en el contrato de leasing que da derecho al Locatario a adquirir el bien.

**10.1.2. Arrendamiento operativo.** Es un tipo de leasing en donde la compañía de leasing adquiere un bien y lo entrega a un arrendatario a cambio de un pago periódico de una suma de dinero durante un plazo pactado. Al vencimiento de este plazo, el arrendatario no tiene derecho a adquirir el activo y debe restituirlo a la compañía de leasing. (Ver Tabla 1)

No obstante, a pesar de no existir la Opción de Compra, se puede celebrar entre las partes una promesa de compraventa por el valor comercial del bien, permitiendo que sea adquirido por el arrendatario una vez finalice el contrato de arrendamiento financiero.

Esto permite que las compañías de leasing ofrezcan dos variaciones del arrendamiento operativo: Un arrendamiento sin opción de compra y un leasing operativo en donde se pacta la compraventa del bien de manera adicional al contrato de leasing.

En el arrendamiento operativo las partes y las diferentes partes se identifican con denominaciones específicas:

- El Arrendador: La compañía de leasing que arrienda el bien.
- El Arrendatario: La compañía que recibe el bien para su uso y goce.
- Canon: Pago periódico que paga el Arrendatario al Arrendador.

## **10.2. MODALIDADES DE LEASING**

Las modalidades de leasing se pueden enmarcar en dos grupos: aquellas que son principalmente utilizadas para la adquisición de bienes nacionales y se denominan modalidades básicas de leasing y aquellas que involucran la

importación o exportación de bienes y se denominan modalidades de leasing internacional. (Ver Tabla 2)

### **10.2.1. Principales modalidades de leasing.**

**10.2.1.1. Leasing de infraestructura.** Es un contrato de leasing en donde los bienes objeto del arrendamiento financiero son destinados para la ejecución de obras o proyectos de infraestructura. Esta modalidad se autoriza principalmente a los proyectos de telecomunicaciones, transporte, energético, agua potable y saneamiento básico.

**10.2.1.2. Leasing inmobiliario.** Es un contrato de leasing en donde el bien objeto del arrendamiento financiero es un inmueble.

**10.2.1.3. Leasing habitacional.** Es un contrato de leasing en donde el bien objeto del arrendamiento financiero es una vivienda. Existen dos variedades del leasing habitacional. En la primera, se trata de una vivienda familiar en donde el bien se destina exclusivamente para el uso habitacional y goce del núcleo familiar. En la segunda, se trata de una vivienda en la cual no se utilizara como casa familiar del arrendatario. En cualquiera de los dos casos, se realiza el pago de un canon periódico, durante el plazo convenido y al final se restituye el inmueble o se ejerce la opción de adquisición y se transfiere el bien al arrendatario.

**10.2.1.4. Renting.** Es un contrato de leasing en donde la entidad arrendadora entrega un bien al arrendatario para que sea utilizado a cambio del pago de canon de arrendamiento, en el cual se incluyen los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo además de los gastos legales que se deban pagar periódicamente. Es una modalidad utilizada principalmente para vehículos en donde la compañía de leasing cubre los gastos de mantenimiento, de impuestos y seguros, los cuales traslada como un mayor valor en el canon.

**10.2.1.5. Leaseback.** Es un contrato de leasing en donde la el proveedor del bien y el arrendatario es la misma persona natural o jurídica. Es una figura que permite liberar recursos para capital de trabajo. El interesado vende sus activos a una compañía de leasing quien a su vez establece un contrato de arrendamiento financiero de esos mismos bienes con el mismo interesado. Es una modalidad también conocida como retro-leasing.

**10.2.1.6. Subleasing.** Es un contrato de leasing en donde la entidad arrendataria no es propietaria del equipo sino que este pertenece a otra compañía de leasing. En caso de que este involucrada una compañía extranjera, la normatividad colombiana solo permite que el subarrendamiento se de sobre bienes importados por entidades de leasing nacionales o residentes en Colombia.

**10.2.1.7. Masterlease.** Más que una modalidad, es un mecanismo que permite agrupar un número de bienes bajo un solo contrato, en donde las condiciones pactadas aplican para el numero definido de bienes que serán objeto del mecanismo. Este mecanismo permite operar mas fácilmente cuando se pretende utilizar varios equipos bajo las mismas condiciones, sin necesidad de establecer múltiples contratos.

**10.2.1.8. Vendor leasing.** Es un mecanismo útil cuando el bien objeto de leasing es altamente comercial. Bajo esta modalidad, el proveedor y la compañía de leasing establecen un acuerdo comercial en donde el proveedor otorga descuentos y comisiones a cambio de que el arrendador autorice mecanismos de financiación a través de leasing. Esto le permite al proveedor la comercialización de los equipos con leasing “pre-aprobado”, haciendo que la compra sea más atractiva para el arrendador. Bajo esta modalidad se fomenta la celebración de contratos leasing.

**10.2.1.9. Leasing sindicado.** Es un contrato de leasing en el cual el bien objeto del arrendamiento financiero pertenece a dos o más entidades

arrendatarias. Cuando se trate copropiedad entre compañías colombianas solamente, la participación de cada una de ellas puede ser acordada libremente. Cuando se trate de copropiedad entre compañías colombianas y extranjeras, la participación de las compañías extranjeras sobre el bien no podrá superar el quince por ciento (15%) del costo del bien.

**10.2.1.10. Leasing apalancado.** Es una modalidad que no se aplica en Colombia y no esta regulada en las normas legales. Bajo esta modalidad, la entidad arrendadora adquiere los bienes de uno o varios inversionistas, convirtiéndose en administrador del contrato de leasing más que propietaria del bien. Es un sistema en el cual se involucran inversionistas privados que no están autorizados para operar como compañías de leasing y quienes son los que realmente están financiando el equipo.

**10.2.2. Modalidades de leasing internacional.** Se entiende por leasing internacional, cualquier operación que involucre una de las partes en el exterior, bien sea la entidad arrendadora, el arrendatario o el productor del bien. En cualquiera de los casos se deberá realizar una importación o una exportación del equipo sujeto de leasing. Existen las siguientes modalidades:

**10.2.2.1. Cross border leasing.** Es un contrato de leasing en el cual la entidad arrendadora es una empresa ubicada en el exterior, debidamente autorizada para realizar operaciones de leasing y el arrendatario es una compañía residente en Colombia. El bien objeto del contrato se importa bajo la modalidad aduanera de importación temporal a largo plazo y se rige por las normas cambiarias y jurídicas colombianas.

**10.2.2.2. Leasing de importación.** Es un contrato de leasing en el cual tanto la entidad arrendadora como el arrendatario son empresas ubicadas en el territorio nacional, pero el bien se encuentra en el exterior y por lo tanto debe importarse. Existen dos maneras en que se puede operar esta modalidad. En la primera, el arrendatario hace todo el proceso de importación y paga todos los

gastos que se deriven del proceso. Estos gastos son financiados por la compañía de leasing quien es la arrendadora. En la segunda, la compañía arrendadora hace la importación, paga los gastos relacionados con toda la importación los cuales son involucrados en el valor total del bien. En cualquiera de los dos casos, el canon solo se empieza a pagar cuando el bien importado se encuentra en operación.

**10.2.2.3. Leasing de exportación.** Es un contrato de leasing aplicable a equipos que deben exportarse. En esta modalidad la compañía de leasing que hace las veces de arrendadora, es una empresa radicada en el territorio nacional y el arrendatario es una compañía ubicada en el extranjero. Teniendo en cuenta que Colombia no es un productor importante de maquinaria, este tipo de leasing es poco utilizado.

**Tabla 2. Tipos de Leasing.**

<b>TIPO</b>	<b>LEASING FINANCIERO</b>	<b>ARRENDAMIENTO OPERATIVO</b>
ARRENDADOR	COMPAÑÍA DE LEASING	ARRENDADOR
ARRENDATARIO	LOCATARIO	ARRENDATARIO
CANON DE ARRENDAMIENTO	SI	SI
OPCION DE COMPRA	SI	NO

**Tabla 3. Modalidades de Leasing.**

<b>MODALIDAD</b>	<b>USO PRINCIPAL</b>	<b>PLAZO</b>	<b>ARRENDATARIO</b>
Leasing	Activos bajo leasing financiero o arrendamiento operativo	Pactado	Persona natural o jurídica
Leasing de Infraestructura	Proyectos de infraestructura	Superior a 12 años	Persona jurídica
Leasing Inmobiliario	Inmuebles de todo tipo	10 años mínimo	Persona natural o jurídica
Leasing Habitacional	Vivienda Familiar	10 años	Persona natural
Renting	Vehículos con mantenimiento	Pactado	Persona natural o jurídica
Leaseback	Activos propiedad del arrendatario	Pactado	Persona natural o jurídica
Subleasing	Activos propiedad de un arrendador subarrendados por otro arrendador	Pactado	Persona natural o jurídica
Masterlease	Agrupación de varios activos	Pactado	Persona natural o jurídica
Vendor Leasing	Activos altamente comerciales	Pactado	Persona natural o jurídica
Leasing Sindicado	Activos que son propiedad de varias compañías	Pactado	Persona natural o jurídica
Leasing Apalancado	Administración de varios activos bajo Leasing	Pactado	Persona natural o jurídica
Cross Border Leasing	Activos donde el arrendador está en el exterior y el arrendatario está en Colombia	Pactado	Persona natural o jurídica
Leasing de Importación	Activos donde el productor está en el exterior y el arrendador y arrendatario están en Colombia	Pactado	Persona natural o jurídica
Leasing de Exportación	Activos donde el proveedor y el arrendador están en Colombia y el arrendatario está en el exterior	Pactado	Persona natural o jurídica

## 11. EL CONTRATO DE LEASING

### 11.1 DEFINICION DEL CONTRATO DE LEASING

Para poder definir el contrato de leasing, primero se debe definir las partes que lo componen. Primeramente, el contrato de leasing es del tipo principal, pues no requiere de otros contratos para poder subsistir. El contrato de leasing, como cualquier otro contrato es un convenio bilateral celebrado entre dos partes bajo unas condiciones particulares en las cuales cada una de ellas tiene obligaciones y derechos. Cabe decir que las obligaciones generadas en el contrato son causantes de las obligaciones para las partes y que estas son consecutivas, pues se deben cumplir periódicamente durante la vigencia del contrato. Se trata de un contrato consensual y “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.”<sup>5</sup>

Los contratos de leasing son onerosos, debido a que ambos contratantes buscan un beneficio económico mutuo, bien sea en la generación de utilidades a través del interés financiero o en la reducción del costo en el proceso de la compra del equipo. También son considerados conmutativos debido a que debe existir un equilibrio entre las partes, cuyas ventajas deben ser definidas en el mismo momento en que se celebra el contrato.

Los contratos de leasing son de naturaleza mercantil, celebrados entre comerciantes, sobre bienes que son susceptibles a producir una renta. La compañía de leasing, por un lado, siempre debe ser una sociedad comercial, conforme lo indica la Ley 510 de 1999 en la cual se establece que las

---

<sup>5</sup> Leasing en Colombia. Aspectos Generales [en línea] Bogotá D.C. Federación Colombiana de Compañías de Leasing, Fedeleasing [citado en 2012-06-25] Disponible en Internet: <http://www.fedeleasing.org.co/generales.htm>

compañías de leasing deben ser Compañías de Financiamiento Comercial.<sup>6</sup> El usuario, como contraparte, no necesariamente es comerciante pero la naturaleza del negocio de leasing es plenamente comercial y por lo tanto se rige por las disposiciones de la ley mercantil.

En el Decreto 913 de 1.993, artículo segundo<sup>7</sup>, se define el contrato de leasing de acuerdo a las costumbres de ese momento describiéndolo como una operación de arrendamiento financiero en donde se entrega, a título de arrendamiento, bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio de unos pagos o cánones que se hacen durante un plazo determinado, pactándose también la posibilidad de una opción de compra al final del periodo del contrato.

Desde el punto de su naturaleza jurídica, se establece que los contratos de leasing tienen su propia naturaleza y no puede ser calificado o asimilado a otros tipos contractuales. Es de manera independiente: Un contrato de leasing.<sup>8</sup> Aunque se considera que la normatividad es aun precaria y que por lo tanto sigue siendo difícil calificar como tipificado el contrato de leasing, pues aun falta por especificarse y reglamentarse en detalle. No obstante, la naturaleza independiente y especial de este tipo de contratos frente a otras figuras contractuales permite dar una definición adecuada del tipo de negocio mercantil. Cabe decir que “Fedeleasing acoge la posición de que el leasing es un contrato típico”<sup>9</sup> y por lo tanto su naturaleza jurídica es plena.

## 11.2 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE LEASING

---

<sup>6</sup> COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA, Ley 510 (3, agosto, 1999). Por la cual se dictan disposiciones en relación con el sistema financiero y asegurador, el mercado público de valores, las Superintendencias Bancaria y de Valores y se conceden unas facultades. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 1999.

<sup>7</sup> COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 913 (19, mayo, 1993). Por el cual se dictan normas en materia del ejercicio de la actividad de arrendamiento financiero o leasing. Bogotá D.C.: El Ministerio, 1993.

<sup>8</sup> Leasing en Colombia. Aspectos Generales [en línea] Bogotá D.C. Federación Colombiana de Compañías de Leasing, Fedeleasing [citado en 2012-06-25] Disponible en Internet:

<http://www.fedeleasing.org.co/generales.htm>

<sup>9</sup> *Ibíd.*

**11.2.1 Arrendador:** El arrendador es la Compañía de Financiamiento Comercial propietaria del bien objeto de leasing. En adelante nos referimos al arrendador como “compañía de leasing”. Se trata de sociedades comerciales que tienen como objeto social y actividad principal la celebración de contratos de leasing financiero o arrendamiento operativo. Son sociedades sujetas a la regulación e inspección por parte de la Superintendencia Bancaria y por lo tanto requieren tener autorización para actuar como compañías de leasing. Son sociedades que deben tener la capacidad legal para celebrar contratos de leasing en calidad de arrendadoras, en donde la intervención del Estado a razón de vigilancia sobre ellas, asegura a los usuarios la permanencia económica de las mismas.

**11.2.2 Arrendatario:** Es la persona natural o jurídica que recibe en arriendo los activos y obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivas. Dependiendo del tipo de contrato, adquiere diferentes nombres:

- **Locatario:** Para contratos de leasing financiero, en donde la persona natural o jurídica que recibe el bien tiene la opción de compra al terminarse la vigencia del contrato. Se le denomina Locatario para diferenciarlo frente a las obligaciones contables y tributarias que debe cumplir bajo el sistema del leasing financiero.
- **Arrendatario:** Para contratos de arrendamiento operativo en donde la persona natural o jurídica que recibe el bien puede hacer uso del mismo sin que medie una opción de compra en el contrato. Se le denomina arrendatario para diferenciarlo frente a las obligaciones contables y tributarias que debe cumplir bajo el esquema del arrendamiento operativo.

**11.2.3 Proveedor del activo:** Es la compañía que fabrica y/o vende el activo que esta definido en el contrato. Este proveedor vende el bien a la compañía de leasing por medio de una transacción de compra-venta normal al precio pactado entre el proveedor del activo y la compañía de leasing. Cabe anotar

que el proveedor puede normalmente es seleccionado por el locatario o arrendatario ajustándose a las necesidades técnicas del equipo.

**11.2.4 Activo:** Es el bien objeto del contrato de leasing. El locatario o arrendatario especifican el activo y normalmente escoge de forma autónoma al proveedor de acuerdo a las necesidades técnicas, su criterio y experiencia. En el contrato se debe manifestar que el locatario o arrendatario conocen el funcionamiento del bien, su uso y capacidades. La compañía de leasing no se hace responsable por los errores ocasionados en la selección del activo. En el contrato deben incluirse las cláusulas de exoneración de responsabilidad por parte de la compañía de leasing frente a la escogencia del tipo de bien y de la selección del proveedor del bien.

**11.2.5 Canon:** Es el valor pactado como contraprestación del locatario o arrendatario hacia de la compañía de leasing para la entrega, uso y goce del bien. Se trata de un valor global que se paga en forma periódica, bien sea de manera mensual, trimestral, semestral o anual. Se le denomina canon de arrendamiento por tratarse de un pago repetitivo a cambio del arrendamiento financiero de un bien sobre el cual el arrendatario o locatario puede ejercer sus derechos. Es importante notar que de no establecerse el precio del activo en el contrato, no podría considerarse como un contrato de leasing sino como un contrato de comodato, por lo cual entonces el precio es un elemento esencial en este tipo de acuerdos.

**11.2.6 Opción de Compra:** Es una promesa unilateral que le hace la compañía de leasing al locatario dentro del contrato de leasing financiero. No se da este mecanismo en el arrendamiento operativo. Se trata de una obligación por parte de la compañía de leasing como promitente vendedora del bien a celebrar un contrato de compraventa en una fecha definida si el optante de la compra resuelve comprar. La opción de compra debe cumplir con dos requisitos contractuales:

- El precio de la opción de compra debe ser un valor residual definido por la compañía de leasing como un valor muy bajo frente al valor comercial del bien dado en arrendamiento. Normalmente puede estar entre el 1% y el 10% del valor comercial del bien. El precio puede estar afectado por una cláusula de actualización o ajuste basado en un índice determinado que debe indicarse en el contrato. Si no existe un precio definido en el contrato para la opción de compra, el contrato no es válido como un leasing financiero.
- El plazo es el término en el cual el locatario debe manifestar a la compañía de leasing su voluntad de hacer uso o no de la opción de compra. Este término debe coincidir con la duración del contrato para asegurar que el locatario haya pagado en su integridad los cánones de arrendamiento acordados.

**11.2.7 Garantía:** Es el compromiso por escrito del proveedor del activo que brinda el respaldo efectivo en ocasión que el bien suministrado presente fallas por fabricación, por materiales o en el diseño. El proveedor se compromete a reparar o reemplazar el activo por su cuenta y costo en el evento que se presente un reclamo que aplica dentro de la garantía. En los contratos de leasing es común permitir la cesión de la garantía para que tanto la compañía de leasing como el locatario o arrendatario puedan efectuar los reclamos de manera solidaria sin que esto implique dificultades en la atención del reclamo.

### **11.3 OBLIGACIONES DEL LOCATARIO O ARRENDATARIO.**

En el contrato deben consignarse las siguientes obligaciones que corresponden al locatario, en caso de tratarse de un leasing financiero o al arrendatario en caso de tratarse de un arrendamiento operativo:

- Pagar el canon en los plazos convenidos en el contrato.

- Utilizar el activo correctamente conforme a su naturaleza, conservándolo en buen estado y funcionamiento. En el caso de tratarse de un leasing financiero, la norma prohíbe que el locatario asuma el mantenimiento. En el caso de un arrendamiento operativo, el arrendatario si puede asumir directamente el mantenimiento del activo entregado.
- Explotar económicamente el bien de manera racional con las adecuadas prácticas productivas en donde las operaciones realizadas no lo estropeen más allá de su deterioro normal de uso.
- Permitirle a la compañía de leasing la inspección del bien para asegurar la conservación y seguridad del bien de su propiedad; validando que el bien se este utilizando correctamente por parte del locatario o arrendatario.
- En el caso del leasing financiero, el locatario tiene la posibilidad de adquirir el bien al final del periodo, por lo tanto se obliga a responder por el deterioro del bien y a repararlo en caso de que sea necesario, cubriendo los gastos necesarios.
- El locatario debe responder por el robo, la destrucción o pérdida del bien dado bajo un contrato de leasing.
- En el caso de leasing financiero, el locatario debe restituir el bien a la compañía de leasing en caso de no ejercer la opción de compra o en caso de no cumplir con las obligaciones a su cargo. En el caso de arrendamiento operativo, el arrendatario debe restituir el bien al final del periodo de vigencia del contrato. En ambos casos el desmonte del sitio de operación y traslado hasta el lugar convenido para la restitución deben estar a cargo del locatario o arrendatario.
- Asegurar el activo contra todo riesgo a favor de la compañía de leasing quien es la propietaria del activo.
- El locatario o arrendatario debe responder por daños a terceros que puedan ser ocasionados por el activo.
- Para los contratos de leasing financiero, el locatario debe informar a la compañía de leasing, al final del plazo pactado, si ejerce o no la opción de compra.

- El locatario o arrendatario se obliga a pagar los impuestos, tasas, contribuciones, gravámenes y demás tributos que sean exigidos por las autoridades en la oportunidad y monto que corresponda.
- Realizar la recepción del activo remitido por el proveedor del activo en el momento pactado, revisando que se encuentre en condiciones operativas correctas y que cumpla con todas las condiciones acordadas en el proceso de la compra.
- Notificar a la compañía de leasing y al proveedor del activo los desperfectos que sean susceptibles de ser reclamados dentro de la vigencia de la garantía.
- Las demás obligaciones adicionales pactadas entre las partes.

#### **11.4 DERECHOS DEL LOCATARIO O ARRENDATARIO**

En el contrato deben quedar plasmados los siguientes derechos del locatario o arrendatario:

- Exigir la entrega del activo para su uso y goce.
- Una vez se cumpla la vigencia del contrato, si se trata de un leasing financiero con opción de compra, exigir la transferencia de la propiedad del activo una vez haya cumplido con todas las obligaciones a su cargo y cancelado el valor pactado por la opción de compra.
- Exigir el cumplimiento de la garantía ante el proveedor del activo si se llegase a presentar un desperfecto cubierto por la misma.

#### **11.5 OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA DE LEASING ACTUANDO COMO ARRENDADOR**

En el contrato se incluyen las obligaciones que tiene la compañía de leasing como dueña del activo en su compromiso de entregarlo al locatario o arrendatario:

- Pagar al proveedor del activo oportunamente el precio acordado por el bien.
- Mantener los bienes arrendados libres de embargos durante la vigencia del contrato.
- Asegurar el saneamiento del bien por evicción y por vicios redhibitorios. Es decir que el bien este libre ante la sociedad y no pueda ser reclamado por terceros mediante una orden judicial, así mismo, que el bien no tenga vicios administrativos que imposibiliten la explotación económica del bien.
- Asegurar la entrega del activo al locatario o arrendatario para su uso y goce.
- Una vez se cumpla la vigencia del contrato, si se trata de un leasing financiero con opción de compra, cumplir con la transferencia de la propiedad del activo una vez se verifique que el locatario o arrendatario ha cumplido con todas las obligaciones y cancelado el valor pactado por la opción de compra.
- Las obligaciones adicionales pactadas entre las partes.

## **11.6 REGISTRO DE LOS CONTRATOS DE LEASING**

Frente al registro de los contratos de leasing, el Manual Jurídico del Leasing dice lo siguiente:

No hay obligación de registrar los contratos de leasing. No obstante, cuando versen sobre bienes sujetos a registro (bienes inmuebles o vehículos), pueden registrarse ante la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, o ante las secretarías de tránsito respectivamente. Dicho registro no tiene fines distintos al de darle publicidad al contrato frente a terceros.

Tratándose de contratos de leasing financiero celebrados con entidades estatales se debe solicitar a la Dirección General de Crédito Público, del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, la inclusión del contrato y sus anexos en la Base Única de Datos de la Dirección General de Crédito Público, del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> FEDERACION COLOMBIANA DE COMPAÑIAS DE LEASING, FEDELEASING, Manual Jurídico del Leasing. Bogotá D.C.: Tercera edición actualizada Fedeleasing, Alvear Editor, 2010. P.36.

## **12. ELEMENTOS CONTABLES Y FISCALES DEL LEASING**

### **12.1 ASPECTOS CONTABLES BASICOS DE LAS OPERACIONES DE LEASING**

El aspecto contable es uno de los atractivos más importantes del modelo de financiación a través de leasing financiero o arrendamiento operativo. Frente a otros tipos de crédito, en los modelos de leasing el Locatario o Arrendatario no está en la obligación de enlistar el activo dentro de los activos sociales de la empresa debido a que no es el titular del derecho de dominio del bien, pues para efectos jurídicos, este ha sido entregado en arrendamiento.

De la misma manera, los cánones de arrendamiento no hacen parte de los pasivos del Locatario o del Arrendatario, permitiéndole descontar estos pagos como gastos de explotación dentro del estado de pérdidas y ganancias de la empresa. Este beneficio le permite presentar unos balances financieros más favorables al no afectar el nivel de endeudamiento de la empresa.

Una de las consecuencias contables negativas dentro del proceso administrativo del Locatario o Arrendatario, es que al no pertenecerle el activo, no puede presentarlo como garantía de pago frente a sus obligaciones con terceros. Esto le limita su capacidad de endeudamiento en otros frentes diferentes a la adquisición de bienes productivos como son la financiación de la nómina, materia prima o expansión de mercados.

### **12.2 ASPECTOS FINANCIEROS BASICOS DE LAS OPERACIONES DE LEASING**

Otro atractivo que ofrece el leasing es el financiero. Está la posibilidad de deducir en su totalidad de la renta bruta del Locatario o Arrendatario, los pagos efectuados durante el período en el cual se recibe el servicio. En efecto, 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 de otro lado, como los pagos los recibe la compañía de leasing y éstos constituyen ingresos gravables, es la compañía de leasing la obligada a cancelar los impuestos correspondientes. Al analizar entonces, 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 compañía 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 activos 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.

### **12.3 IMPLICACIONES FISCALES**

Como uno de los principales atractivos financieros que ofrece el leasing está la posibilidad de deducir en su totalidad de la renta bruta de la empresa tomadora los pagos efectuados durante el período en el cual se recibe el servicio. Como estos pagos se anotan como gastos generales en la cuenta de explotación del bien, se benefician de este incentivo fiscal, por tratarse de gastos realizados durante un periodo gravable, en desarrollo de una actividad generadora de renta.

Con esta técnica financiera no se afectan los ingresos del Estado, pues de otro lado, como los pagos los recibe la Compañía de Leasing y éstos constituyen ingresos gravables, dicha compañía estará obligada a cancelar los impuestos correspondientes. Al analizar entonces, en su conjunto una operación de leasing, los intereses de recaudo tributario del Estado no resultan perjudicados.

Otra situación que es sujeto de análisis es el de la incidencia del impuesto que paga la Compañía de Leasing, pues en el análisis del costo del contrato se avalúan las implicaciones fiscales que van a ser incluidas en los costos a pagar por parte del Locatario o Arrendatario. Los activos pueden ser amortizados fiscalmente por la Compañía de Leasing y por tanto gozan de las deducciones correspondientes. El término de la amortización fiscal es el mismo del de la amortización legal y por ende el efecto no es oneroso para el tomador.

## **13. EL LEASING FINANCIERO**

### **13.1 DEFINICION DE LEASING FINANCIERO**

El leasing financiero es un tipo de leasing en el cual una compañía de financiamiento, la cual denominamos en este trabajo como “Compañía de Leasing”, establece un contrato con una persona natural o jurídica la cual se denomina como “El Locatario”, en el cual la Compañía de Leasing adquiere un activo y lo entrega al Locatario para su uso y goce. A cambio, el Locatario se obliga a realizar pagos periódicos en dinero durante un plazo pactado. Al vencimiento de este plazo el locatario tiene derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de compra que esta pactada en el contrato.

### **13.2 ELEMENTOS ESENCIALES DEL LEASING FINANCIERO**

- La Compañía de Leasing entrega el bien al Locatario para su uso y goce.
- Se pacta un canon periódico que lleva implícito el precio del derecho a ejercer una opción de compra. No obstante, dependiendo del tamaño de la empresa o si se trata de proyectos de infraestructura, el canon puede llegar a ser deducible. El canon de arrendamiento no es gravado con IVA.
- La existencia, a favor del locatario, de una opción de compra al terminarse el plazo pactado en el contrato, que podrá ejercerse siempre y cuando el Locatario cumpla con la totalidad de las obligaciones a su cargo, o de lo contrario devolver el bien objeto del contrato. No existe duda alguna que existirá una opción de compra al final del periodo pactado.
- La propiedad del activo es de la Compañía de Leasing hasta que el cliente ejerza la opción de compra pactada al inicio del contrato.
- Que el bien objeto del leasing sea susceptible de producir renta.

- Quedan excluidos de estos beneficios las operaciones de Leaseback, el Leasing Inmobiliario en lo que tiene que ver con terrenos y las operaciones de leasing que tengan plazos contractuales inferiores a las indicadas en la norma.
- Normalmente el activo debe registrarse en el balance como un derecho intangible y debe depreciarse. En ciertos casos, sobretodo si se trata de proyectos de infraestructura, el activo no se registra en el balance y por ende no se deprecia.
- La responsabilidad por el mantenimiento y los seguros de los activos sujetos al leasing financiero corren por parte del Locatario.

## **14. EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

### **14.1 DEFINICION DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

Es un contrato mediante el cual, una persona natural o jurídica, denominada “El Arrendador”, entrega a otra, denominado “El Arrendatario”, la tenencia de un bien para su uso y goce a través de un contrato de arrendamiento. A cambio, el Arrendatario se obliga a realizar el pago de un canon o renta periódica.

### **14.2 ELEMENTOS ESCENCIALES DEL ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

- El Arrendador entrega el bien al Arrendatario.
- El Arrendatario paga un canon o precio de arrendamiento y este canon es deducible sin importar el tamaño de la empresa. El canon de arrendamiento es gravado con IVA.
- No existe una opción de compra. En caso de que el cliente quiera adquirir el activo, se establece un contrato comercial privado entre las partes, el cual puede estar determinado de antemano por una promesa de compraventa elaborada el mismo día en que se firma el contrato del arrendamiento operativo. El valor de este contrato comercial debe ser pactado entre las partes como un porcentaje del valor comercial del activo.
- Desde la firma del contrato se establece que la vocación del activo es permanecer como propiedad de la Compañía de Leasing. Si el cliente desea adquirir el activo deberá hacerse un contrato independiente al contrato de arrendamiento operativo.
- Que el bien objeto del arrendamiento operativo sea susceptible de producir renta.
- El activo no se registra en el balance y por lo tanto no es necesario depreciarlo.

- Los gastos de mantenimiento y los seguros deben ser pactados entre las partes desde el momento mismo en que se firma el contrato de arrendamiento operativo.

## **15. DIFERENCIAS ENTRE EL LEASING FINANCIERO, EL LEASING OPERATIVO Y EL CREDITO COMERCIAL**

### **15.1 DIFERENCIAS ENTRE EL LEASING FINANCIERO Y EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

Principalmente, la diferencia consiste en que en el leasing financiero existe una opción de compra a favor del Locatario la cual esta pactada desde el principio y constituye una parte esencial del contrato de leasing. En el arrendamiento operativo no existe esta opción de compra y por lo tanto el Arrendatario no puede hacer la devolución del activo. No obstante, de manera excepcional, es común y totalmente legal pactar una promesa de compraventa por el valor comercial del bien. De esta manera, bajo un contrato diferente e independiente al contrato de arrendamiento, el arrendatario puede aceptar desde el principio la obligación de adquirir el bien.

En consecuencia, en el leasing financiero los cánones incluyen una parte del precio del derecho para ejecutar la opción de compra mientras que en el arrendamiento operativo el valor de compra pactado en la promesa de compraventa es definido libremente por las partes.

La opción de compra en el contrato de leasing financiero debe ser definida claramente indicando como fue calculada y dicho cálculo debe guardar relación con el valor del activo en el momento en que se firma el contrato. Por su lado, en la promesa de compraventa pactada entre el arrendador y el arrendatario una vez se termine el contrato de arrendamiento operativo, la venta del activo se establece por el valor comercial, entendiéndose este valor como el precio en el mercado de bienes de similares características al que es objeto del contrato, considerando el estado en el que se encuentra.

Adicionalmente, en el leasing financiero, gracias a que se pacta una opción de compra, se espera que el activo pase a formar parte del patrimonio del Locatario, al paso que en el arrendamiento operativo, al no existir una opción de compra pactada en el contrato de arrendamiento, la vocación del activo es la de permanecer en poder del arrendador.

## **15.2 DIFERENCIA ENTRE EL LEASING Y EL CREDITO COMERCIAL**

Esencialmente la diferencia entre el leasing y el crédito radica en lo que la compañía de financiamiento entrega al usuario. En el leasing, la Compañía de Leasing (para el caso de leasing financiero) o el Arrendador (para el caso de arrendamiento operativo) entregan al usuario un activo que es propiedad de la Compañía de Leasing o del Arrendador. En el crédito lo que se le entrega al usuario es dinero y el usuario se compromete a devolver a la compañía de financiamiento dinero correspondiente al capital adicionando unos intereses. Por lo tanto en el leasing se intermedian bienes y en el crédito se intermedia dinero, que es un bien fungible.

En el crédito los bienes solo pueden llegar a aparecer en dos ocasiones. Primero, cuando el crédito esta destinado para la compra de bienes específicos y el usuario se ve obligado a demostrarle a la entidad financiera que efectivamente ha adquirido dicho activo. Segundo, cuando los bienes se presentan como garantía o respaldo de la operación crediticia, subordinados al contrato principal. Tampoco se puede decir que el contrato de leasing es un contrato garantizado por un bien, puesto que el bien entregado en arriendo no es en si el respaldo de una deuda en dinero y además en el crédito el bien que respalda una deuda no necesariamente es el mismo que se adquiere en con el dinero prestado. En ninguno de estos dos casos que se evidencian en el crédito, el bien es el elemento principal del contrato como si lo es el dinero. En el contrato de leasing, el activo propiedad de la compañía de leasing es la esencia de la operación de arrendamiento.

En el crédito, el usuario hace pago de cuotas a la entidad financiera. Según se haya pactado, pueden ser una sola cuota al vencimiento o múltiples cuotas durante la vigencia del crédito. La cuota incluye el valor del capital prestado más el interés pactado según la tasa de financiación. En el leasing el pago periódico se denomina canon y corresponde a la tarifa de arrendamiento pactada en el contrato de leasing. Este canon puede incluir la amortización del valor del activo que se entrega en leasing.

En la operación de leasing no se traspa la propiedad del bien al usuario durante el plazo del contrato. Si bien el Locatario o Arrendatario puede hacer uso y goce del bien como considere, el activo no es de su propiedad. Al final del contrato de leasing financiero o de arrendamiento operativo, el usuario está en capacidad de devolver el mismo bien a la compañía de leasing. En el crédito el dinero que la entidad financiera le entrega al usuario es un bien fungible y por lo tanto si existe un traslado de dominio. El dinero que el usuario paga posteriormente es otro dinero que proviene de recursos diferentes a los entregados por la entidad financiera.

Desde el punto de vista financiero y operativo, las diferencias entre el crédito bancario y el leasing pueden resumirse de la siguiente manera:

- Con el leasing se puede financiar hasta el 100% del valor del activo, incluido el IVA pagado en su adquisición, mientras que con el crédito bancario, el banco exige una cuota inicial entre el 20% y el 30% del valor del activo, por lo tanto la financiación real está entre el 70% y el 80%.
- Con el crédito bancario el usuario presta un dinero, que utiliza en la compra de un activo, por lo tanto se trata de un préstamo netamente financiero que genera la adquisición del bien. En el leasing existe la opción de compra, la cual por lo general está entre el 1% y 10% y se cancela al final del contrato, al determinar si se toma o no.
- En el crédito bancario, el activo figura contablemente como propiedad del mismo, mientras que en el leasing, durante la vida del contrato, el activo figura a nombre de la compañía de leasing.

- Respecto al incremento patrimonial, que es uno de los factores que generan impuestos, el leasing, dependiendo de su modalidad, la norma permite que en algunos casos no se incremente el patrimonio, ni el índice de endeudamiento. En el crédito bancario el patrimonio bruto se incrementa en el mismo monto del valor del activo y de igual forma se genera un pasivo financiero.
- De acuerdo con la normatividad vigente, para algunas empresas que toman el sistema leasing, la totalidad del canon se puede contabilizar como un gasto, evitando incrementar los pagos por impuestos. Para los créditos bancarios, sólo se puede contabilizar como gasto la parte correspondiente a intereses y a la depreciación del activo, generando impuestos mayores.
- En el leasing, el IVA es considerado como un mayor valor del activo que se amortiza vía canon durante la vida del contrato. En el crédito financiero el IVA es un mayor valor del activo, el cual se recupera vía depreciación en la vida útil del activo.

## **16. EL LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

### **16.1 ELEMENTOS JURIDICOS DEL LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

#### **16.1.1 CREACION Y LÍMITE TEMPORAL DEL MECANISMO MEDIANTE EL CUAL EL LEASING FINANCIERO PUEDE TRATARSE COMO UN ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

Para que el Leasing representara un beneficio para los usuarios que estuviesen interesados en adquirir o renovar bienes muebles o inmuebles, maquinaria, equipo, enseres, vehículos, entre otros elementos de infraestructura necesarios para el buen funcionamiento de una empresa, era necesario que el Leasing permitiera la reducción fiscal a través de deducciones de impuestos debidamente reglamentadas. La normatividad vigente hasta 1995, permitía algunos beneficios al sistema leasing frente a otros sistemas de crédito pero no fue hasta la reforma del Estatuto Tributario en 1995 que el leasing tuvo una verdadera ventaja sobre los demás sistemas de crédito al permitírsele un tratamiento especial en lo contable y en lo tributario.

El Artículo 127-1 del Estatuto Tributario, indica en cuales casos el contribuyente puede ser beneficiario de la deducción de impuestos a partir del 1º de enero de 1996, cuando entró en vigencia la aplicación de la Ley 223 de 1995. En este artículo se detallan los efectos contables tributarios y contables que se deben cumplir dependiendo de cada caso. Por ser un elemento de importancia trascendente en la elaboración de esta investigación, transcribimos el texto en su totalidad:

Artículo 127-1. Contratos de Leasing. Los contratos de arrendamiento financiero o leasing con opción de compra, que se celebren a partir del 1º de enero de 1996, se regirán para efectos contables y tributarios por las siguientes reglas:

1. Los contratos de arrendamiento financiero 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; de vehículos de uso productivo y de equipo de computación, cuyo plazo sea igual o superior a 24 meses; serán considerados como un arrendamiento operativo. Lo anterior significa, que el arrendatario registrará 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. Cuando los inmuebles objeto de arrendamiento financiero incluyan terreno, la parte del contrato correspondiente al terreno se registrará por lo previsto en el siguiente numeral.

2. Los contratos de arrendamiento financiero de inmuebles, en la parte que correspondan a terreno, cualquiera que sea su plazo; los contratos de "leaseback" o retroarriendo, cualquiera que sea el activo fijo objeto de arrendamiento y el plazo de los mismos; y los contratos de arrendamiento financiero que versen sobre los bienes mencionados en el numeral anterior, pero cuyos plazos sean inferiores a los allí establecidos; tendrán para efectos contables y tributarios, el siguiente tratamiento:

a) Al inicio del contrato, el arrendatario deberá registrar un activo y un pasivo por el valor total del bien objeto de arrendamiento. Esto es, por una suma igual al valor presente de los cánones y opciones de compra pactados, calculado a la fecha de iniciación del contrato, y a la tasa pactada en el mismo. La suma registrada como pasivo por el arrendatario, debe coincidir con la registrada por el arrendador como activo monetario, en la cuenta de bienes dados en leasing. En el evento de que el arrendatario vaya a hacer uso del descuento del impuesto a las ventas previsto en el artículo 258-1 del Estatuto Tributario, deberá reclasificar el activo en tal monto, para registrar el impuesto a las ventas a descontar como un anticipo del impuesto de renta;

b) El valor registrado en el activo por el arrendatario, salvo la parte que corresponda al impuesto a las ventas que vaya a ser descontado, tendrá la naturaleza de activo no monetario, sometido a ajustes por inflación. 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;

c) Los cánones de arrendamiento causados a cargo del arrendatario, deberán descomponerse en la parte que corresponda a abono a capital y la parte que corresponda a intereses o costo financiero. La parte correspondiente a abonos de capital, se cargará directamente contra el pasivo registrado por el arrendatario, como un menor valor de éste. La parte de cada canon correspondiente a intereses o costo financiero, será un gasto deducible para arrendatario.

Para los efectos de este literal, 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;

d) Al momento de ejercer la opción de compra, el valor pactado para tal fin se cargará contra el pasivo del arrendatario, debiendo quedar éste en ceros. Cualquier diferencia se ajustará contra los resultados del ejercicio. En el evento de que el arrendatario no ejerza la opción de compra, se efectuarán 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, y

e) Los valores determinados de acuerdo con los literales anteriores, serán utilizados por el arrendatario para: declarar el valor patrimonial del activo; realizar el cálculo de la depreciación, cuando ella sea procedente; aplicar los ajustes por inflación; determinar el saldo del pasivo y su amortización; y, calcular el monto de los costos financieros deducibles.

3. Para el arrendador, en cualquiera de los casos aquí contemplados, los activos dados en leasing tendrán la naturaleza de activos monetarios. El arrendador deberá incluir en sus declaraciones de renta la totalidad 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.

4. El descuento del impuesto a las ventas de que trata el artículo 258-1, solamente podrá ser tomado por el arrendatario del contrato de leasing. El impuesto a las ventas liquidado al momento de la compra del bien, deberá registrarse por parte del arrendador, como 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 registrará 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.

5. Los registros contables y fiscales a que se refiere el presente artículo, en nada afectan la propiedad jurídica y económica de los bienes arrendados, la cual, hasta tanto no se ejerza la opción de compra pactada, seguirá siendo del arrendador.

PARÁGRAFO 1º. Para los efectos de este artículo, se entiende por contrato de "lease back" o retroarriendo, aquel contrato de arrendamiento financiero que cumpla las siguientes dos características:

a) Que el proveedor del bien objeto de arrendamiento y el arrendatario del bien, sean la misma persona o entidad, y

b) Que el activo objeto del arrendamiento financiero tenga la naturaleza de activo fijo para el proveedor.

PARÁGRAFO 2º. El presente artículo no se aplica a los contratos de leasing internacional de helicópteros y aerodinos de servicio público y de fumigación, al cual se refiere el Decreto-Ley 2816 de 1991.

PARÁGRAFO 3º. Este párrafo derogado por el artículo 69 de la Ley 863 de 2003 y leía así: Únicamente tendrán derecho al tratamiento previsto en el numeral 1o. del presente artículo, los arrendatarios que presenten a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al gravable, un patrimonio bruto inferior a cinco mil millones de pesos (\$5.000.000.000). Quienes no cumplan con estos requisitos, deberán someter los contratos de leasing al tratamiento previsto en el numeral 2o del presente artículo. Los valores aquí señalados se actualizarán de acuerdo con el artículo 868 del Estatuto Tributario.

"PARÁGRAFO 4o. Todos los contratos de arrendamiento financiero o leasing con opción de compra, que se celebren a partir del 1o., de enero del año 2006

deberán someterse al tratamiento previsto en el numeral 2o., del presente artículo, independientemente de la naturaleza del arrendatario.<sup>11</sup>

En el texto anterior queremos resaltar de manera especial dos secciones: En el numeral 1 se indica el tratamiento contable y fiscal para los contratos de leasing financiero los cuales serán considerados como un arrendamiento operativo en los casos de inmuebles y bienes tales como maquinaria, equipo, muebles y enseres, vehículos de uso productivo y equipo de computación, bajo ciertos parámetros de plazos y condiciones de activos.

En segundo lugar se resalta el Parágrafo 4º que indica que a partir del 1º de enero del año 2012 todos los contratos de arrendamiento operativo o leasing financiero, deben someterse a lo previsto en el numeral 2 de indicado arriba, es decir que en dicha fecha se pierden los beneficios consagrado en el Numeral 1 del Artículo 127-1.

De la misma manera, el Artículo 89 de la Ley 223 de 1995 estableció que los contratos de Leasing de Infraestructura podían ser tratados como arrendamiento operativo siempre y cuando fueran celebrados en un plazo igual o superior a 12 años y que su objeto fuera el desarrollo de proyectos de infraestructura de los sectores transporte, energético, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico. En consecuencia el arrendatario podría registrar como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que debiera registrar en su activo o pasivo suma alguna por concepto del bien objeto de arriendo, a menos que se hiciera uso de la opción de compra. La amortización de estos bienes no podía ser inferior al plazo pactado en los contratos. Pero este beneficio solo era valido hasta el 1º de enero de 2012. A partir de esa fecha se regirán por los términos y condiciones previstos en el artículo 127-1 del Estatuto Tributario.

---

<sup>11</sup> COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 223 (20, diciembre, 1995). Por la cual se expiden normas sobre racionalización tributaria y se dictan otras disposiciones. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 1995, Artículo 88.

## **16.1.2 LA REACTIVACION DEL LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

Después de varios meses de espera, se da a conocer la Ley 1527 del 27 de Abril del 2012 “por medio de la cual se establece un marco general para la libranza o descuento directo y se dictan otras disposiciones”<sup>12</sup>. Se trata de una norma jurídica que no tiene relación con el tema de leasing, puesto que el tema principal tratado allí es el de las libranzas, que son un descuento directo del salario que otorga un asalariado, contratista o pensionado para el pago de créditos otorgados por entidades financieras. No obstante, entre las “otras disposiciones” se encuentra el ultimo artículo, identificado con el numero 15, el cual lee así:

Artículo 15. Vigencia y derogatorias. La presente ley tiene vigencia a partir de su publicación y deroga las disposiciones que le sean contrarias, el artículo 8º numeral 2 del Decreto Ley 1172 de 1980, el parágrafo 4º del artículo 127-1 del Estatuto Tributario, el parágrafo del artículo 89 de la Ley 223 de 1995 y el artículo 173 de la Ley 1450 de 2011.<sup>13</sup>

Al analizar las normas jurídicas implicadas en este artículo, encontramos que:

- El Decreto Ley 1172 de 1980 es el marco general para las libranzas y en su artículo 8 trata el tema del intercambio de información.
- El Artículo 127-1 del Estatuto Tributario es el que involucra a los contratos de Leasing, especialmente el tratamiento tributario y contable del leasing financiero al operar como un arrendamiento financiero.
- La Ley 223 de 1995 expide normas de racionalización tributaria. En el Artículo 89 habla sobre el Leasing en proyectos de Infraestructura que son considerados como arrendamiento operativo. En parágrafo original que se deroga habla un limitante de doce años en los cuales no pueden celebrarse contratos de este tipo y que a partir de allí, los contratos deben regirse por los términos y condiciones previstos en el artículo 127-1 del Estatuto Tributario. Este texto fue cambiado por el artículo 66 de la

---

<sup>12</sup> COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 1527 (27, abril, 2012). Por medio de la cual se establece un marco general para la libranza o descuento directo y se dictan otras disposiciones. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 2012.

<sup>13</sup> *Ibíd.*, Artículo 15.

Ley 1111 de 2006. El texto que estaba vigente hasta enero 1º de 2012 indica que los contratos de arrendamiento financiero o leasing previstos en este artículo no podían celebrarse sino hasta esa misma fecha del 1º de enero de 2012; a partir de esa fecha se deben regir por los términos y condiciones previstos en el artículo 127-1 de este Estatuto. El texto original de la Ley 223 de 1995 lee:

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 de transporte, energético, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico, serán considerados como arrendamiento operativo; en consecuencia el arrendatario podrá registrar como gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que deba registrar en su activo o pasivo suma alguna por concepto del bien objeto 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 de los sectores de infraestructura citados.

Parágrafo: Los contratos de arrendamiento financiero, o leasing, previstos en este artículo, no podrán celebrarse sino dentro de los doce (12) años siguientes a la vigencia de la presente ley; a partir de esa fecha se regirán por los términos y condiciones previstos en el artículo 127-1 de este estatuto.<sup>14</sup>

- Con la Ley 1450 de 2011 se expide el Plan Nacional de Desarrollo para los años 2010-2014. En el Artículo 173 se aborda el tema de la aplicación de la retención en la fuente para trabajadores independientes.

Claramente, el Artículo 15 de la Ley 1527 del 2012, toca dos temas que no tienen ninguna relación con el tema principal de las libranzas. Estos temas que se incluyen en leyes que no tienen ningún tipo de relación se les conoce coloquialmente en Colombia como “micos”, debido a que se “cuelgan” de una ley con la cual no están relacionados. Se trata de un mecanismo legal que deja muchos vacíos de información al no poderse identificar plenamente los argumentos que se tuvieron en cuenta para redactar dicho texto. En este caso,

---

<sup>14</sup> COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 223 (20, diciembre, 1995). Por la cual se expiden normas sobre racionalización tributaria y se dictan otras disposiciones. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 1995, Artículo 89.

el Artículo 15 deroga las normas vigentes sobre el plazo máximo para aplicar el tratamiento de arrendamiento operativo a los contratos de leasing financiero y deroga también el tema de retención en la fuente para trabajadores independientes sin que el resto del texto en la Ley 223 indique las razones por las cuales se hace esta modificación.

Queda entonces derogado tanto el párrafo 4º del artículo 127-1 del Estatuto Tributario como el párrafo del artículo 89 de la Ley 223 de 1995, permitiendo que los contratos de leasing financiero puedan ser tratados como un arrendamiento operativo en lo concerniente a su registro contable y su liquidación tributaria. Esta derogatoria no va acompañada de una nueva vigencia y por lo tanto es de carácter indefinida, beneficiando a las compañías que se acogen a este mecanismo desde el momento mismo en que la Ley es promulgada.

Cabe resaltar que con esta derogatoria, quedan aprobados en Colombia tres tipos de leasing: El leasing financiero, el arrendamiento operativo y un tercero, ya de manera indefinida, que es el leasing financiero tratado como arrendamiento operativo.

Para quienes hicimos este estudio, consideramos que tanto en el año 1995 como en el año 2006, existieron razones de orden jurídico, fiscal y económico para limitar el tiempo en el cual se podía aplicar este tratamiento especial. Básicamente el país no podía dejar de recibir este importante ingreso fiscal. En primera instancia se determinó que solo se podía aplicar el mecanismo durante 12 años, hasta el año 2007. Pero teniendo en cuenta el éxito del mismo en el desarrollo empresarial del país, en el año 2006 se amplió su vigencia hasta el 1º de enero de 2012. Ahora bien, con la Ley 1527 de abril de 2012, se amplía nuevamente la vigencia de este beneficio pero de manera indefinida, incluida en una ley con la cual no está relacionada y sin ninguna justificación económica, jurídica o fiscal. Es evidente que la motivación para continuar el beneficio es económica y unida al desarrollo del país. El beneficio es atractivo

para el empresario justamente porque paga menos impuestos y por lo tanto el costo total de adquisición del bien es menor. Pero si efectivamente se trata de un mecanismo necesario para la renovación de bienes de capital y el país esta dispuesto a dejar de recibir los ingresos fiscales que de allí se derivan, hubiese sido mucho mas lógico estructurar jurídicamente este tercer tipo de leasing para dejarlo de una vez reglamentado, y no como esta en estos momentos que es un tipo de leasing, tratado como otro tipo de leasing, y que al final no es ni el uno ni el otro, sino los dos al tiempo.

## **16.2 TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE UN LEASING FINANCIERO TRATADO COMO ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

Las condiciones que debe cumplir un locatario para que un leasing financiero sea tratado como un arrendamiento operativo son:

- Que el locatario presente a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al gravable, activos totales hasta por el limite definido para la mediana empresa según el artículo 2 de la ley 905 de 2004.<sup>15</sup> Para el momento en que se redacta esta investigación se aplicaba para locatarios que presenten al 31 de diciembre del año 2011, activos totales hasta por \$15.330.520.000 en contratos de leasing financiero
- Que se cumplan los plazos consagrados en el numeral 1 del artículo 127-1 del Estatuto Tributario:
  - Inmuebles: Plazo igual o superior a 60 meses.
  - Maquinaria, equipo, muebles y enseres: Plazo sea igual o superior a 36 meses.
  - Vehículos de uso productivo y equipos de computación: Plazo igual o superior a 24 meses.

---

<sup>15</sup> COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 1111 (27, diciembre, 2006). Por la cual se modifica el estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 2006.

Quedan excluidos de estos beneficios las operaciones de Leaseback, el Leasing Inmobiliario en lo que tiene que ver con terrenos y las operaciones de leasing que tengan plazos contractuales inferiores a los indicados.

El tratamiento de arrendamiento operativo en lo contable y en lo fiscal también es aplicable en los casos de los proyectos de infraestructura a través de un leasing financiero para los sectores de transporte, energía, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico, siempre y cuando dichos contratos sean celebrados por un plazo igual o superior a 12 años o si se trata de un contrato de concesión por el mismo término del contrato.

Los beneficios fiscales y contables del arrendamiento operativo que pueden ser aplicables al leasing financiero son los siguientes:

- El arrendatario no registra el activo como de su propiedad, mejorando sus indicadores financieros y por lo tanto pagando menos impuestos en la Declaración de Renta.
- La cuota de arrendamiento es deducible del gasto corriente en el momento del cálculo de la renta gravable.
- Al momento de contabilizar el bien se registra solo por el valor de la opción de compra.

## **17. COMPARATIVO ENTRE EL LEASING FINANCIERO Y EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

Para establecer un comparativo didáctico entre el leasing financiero y el arrendamiento operativo es necesario hacer un ejemplo básico con datos sencillos de comprender. Cabe notar que el registro contable y el cálculo del impuesto a pagar se ve afectado por otras cuentas adicionales. Sin embargo, estos cálculos adicionales no afectan considerablemente el esquema planteado en donde el ejemplo básico permite ver los beneficios de un esquema de contabilización frente al otro.

Para el ejemplo, se toman los siguientes datos generales. Se estima la adquisición de un activo que cumple las condiciones establecidas en la norma jurídica y se compara el ahorro final en impuestos al adquirirse mediante los dos sistemas, en primer lugar por un leasing financiero y en segundo lugar por un arrendamiento operativo. Estos son los datos principales del ejemplo.

- El valor del contrato del leasing financiero o del arrendamiento operativo es de cien millones de pesos (\$100.000.000). Este es el valor que la compañía de leasing gira al proveedor y por lo tanto es el valor del contrato en cualquiera de los dos casos.
- El plazo de financiación estipulado en cualquiera de los contratos es de 36 meses. Este dato aparece en el contrato como la vigencia total.
- El canon mensual de arrendamiento para ambos casos es de dos millones setecientos setenta y siete mil setecientos setenta y ocho pesos (\$2.777.778).
- Los intereses mensuales de la financiación para ambos casos es de doscientos cincuenta mil pesos (\$250.000).

## 17.1 REGISTRO CONTABLE AL ACTIVAR EL CONTRATO.

El registro contable al momento del primer desembolso se genera cuando la compañía de leasing gira el valor de \$100.000.000 al proveedor de la maquinaria. Es en ese momento que se configura la obligación y se activa el contrato de leasing. En ese momento el locatario o arrendatario adquiere también la obligación del pago.

En el leasing financiero se registra el valor del activo como derecho intangible, puesto que el domino jurídico del bien, aun pertenece a la Compañía de Leasing como arrendador; el arrendatario sólo es poseedor del derecho de goce y uso así como el derecho para ejercer la compra del bien:

	DEBITO	CREDITO
Activos Fijos (Derecho)	\$ 100.000.000	
Obligación Financiera con la Compañía de Leasing		\$ 100.000.000

En el arrendamiento operativo no se hace un registro del activo, puesto que se trata de un contrato de arrendamiento en donde el arrendatario no esta adquiriendo el bien:

	DEBITO	CREDITO
Activos Fijos	\$ 0	
Obligación Financiera con la Compañía de Leasing		\$ 0

## 17.2 REGISTRO CONTABLE AL MOMENTO DEL PAGO DEL CANON MENSUAL.

Cada mes, al realizar el pago del canon mensual, se registra de manera diferente cuando se trata de un leasing financiero en donde se hace el pago de una cuota del contrato y el arrendamiento operativo en donde se hace el pago

de un mes de arrendamiento. Operativa y financieramente, el pago de la cuota no muestra una diferencia considerable entre los dos sistemas.

En el leasing financiero se reduce el valor de la obligación financiera al pagarse una cuota de la deuda:

	DEBITO	CREDITO
Obligación Financiera con la Compañía de Leasing	\$ 2.777.778	
Gasto Financiero	\$ 250.000	
Bancos		\$ 3.027.778

En el arrendamiento operativo se paga el canon de un mes de arrendamiento y los intereses, sumados en una sola cuota de gasto de arrendamiento:

	DEBITO	CREDITO
Gasto Arrendamiento Financiero	\$ 3.027.778	
Bancos		\$ 3.027.778

### **17.3 REGISTRO CONTABLE MENSUAL DE LA DEPRECIACION.**

Al haberse registrado un activo, la norma exige que se haga una depreciación sobre el bien y se lleve al gasto.

En el leasing financiero la depreciación se acumula cada mes:

	DEBITO	CREDITO
Gasto Depreciación	\$ 833.333	
Depreciación acumulada de maquinaria		\$ 833.333

En el arrendamiento operativo no se registra la depreciación en las cuentas contables del arrendatario debido a que no se trata de un bien de su propiedad. Es un bien arrendado a la compañía de leasing quien es la que realmente deprecia el bien en su propia contabilidad:

	DEBITO	CREDITO
Gasto Depreciación	\$ 0	
Depreciación acumulada de maquinaria		\$ 0

#### **17.4 REGISTRO DE LA OPCION DE COMPRA AL FINAL DEL CONTRATO.**

Una vez finalizado el contrato, en el leasing financiero el locatario esta obligado a adquirir el bien por el valor de la opción de compra y esta operación la registra como la compra de un activo tangible. El activo intangible ya ha quedado en ceros con el pago de las cuotas mensuales. En el arrendamiento operativo no existe opción de compra, pero normalmente las compañías de leasing exigen que se haga un segundo contrato de promesa de compraventa de la maquinaria una vez se finalice el contrato de arrendamiento. Este segundo contrato de compraventa no hace parte del contrato de leasing y no se rige por la normatividad jurídica del leasing. Se trata simplemente de un requisito exigido por todas las compañías de leasing a quienes no les interesa quedarse con el bien. El valor de dicho contrato es independiente y no depende del valor del contrato de leasing original. Para el ejemplo hemos definido esta compraventa en diez millones de pesos (\$10.000.000).

En el leasing financiero se registra la opción de compra pactada en el contrato de leasing:

	DEBITO	CREDITO
Maquinaria	\$ 10.000.000	
Bancos		\$ 10.000.000

En el arrendamiento operativo se registra el valor pactado independientemente por las partes en el contrato de compraventa:

	DEBITO	CREDITO
Maquinaria	\$ 10.000.000	
Bancos		\$ 10.000.000

### **17.5 AHORRO TOTAL EN EL PAGO DEL IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS.**

Las tres principales ventajas del sistema leasing frente a otros métodos de financiamiento son: El pago a cuotas bajas, la posibilidad de reconversión de maquinaria al final del contrato y el ahorro en impuestos. Este último beneficio es en realidad el primero en la lista de muchos empresarios que buscan a través del leasing reducir el costo total de adquisición a través de una deducción fiscal. Por lo tanto un mayor ahorro representa un sistema más atractivo para las empresas colombianas gracias a que esto les genera competitividad.

La tasa del impuesto a la renta y complementarios se ubica en promedio anual en un 33% sobre las utilidades totales de una compañía. Este es el valor utilizado para este ejercicio aunque es sabido que esta tarifa varía dependiendo de un número de condiciones a las cuales puede acceder una compañía. No obstante, para efectos comparativos, no es necesario ahondar en los diferentes detalles del cálculo de la base gravable, puesto que la diferencia no es sustancial y por lo tanto irrelevante en el resultado del ejercicio.

Para averiguar cual es la reducción del impuesto a pagar por renta, basta analizar el aumento en los gastos generados por el sistema leasing. Los gastos financieros y de depreciación son descontables del impuesto de renta y complementarios y por lo tanto al tomarlos a la tasa impositiva del 33%

promedio anual indicada en el párrafo anterior, se logra determinar el ahorro generado en este modelo. El cálculo comparativo se hace para un año.

En el leasing financiero el ahorro se calcula en dos etapas: Primero se suma la cifra de tres millones de pesos (\$3.000.000) de gastos financieros generados en el pago de los intereses financieros a la compañía de leasing y diez millones de pesos (\$10.000.000) correspondientes a la depreciación acumulada de un año. Este total se multiplica por 33% que es el promedio anual tomado en el ejercicio. Esto da un ahorro total de cuatro millones doscientos noventa mil pesos (\$4.290.000).

Gasto Financiero	\$ 3.000.000
+ Gasto Depreciación	\$ 10.000.000
= Total Gastos	\$ 13.000.000
Reducción en impuestos (X 33%)	\$ 4.290.000

En el arrendamiento operativo se hace el mismo cálculo que se realizó en el leasing financiero. Aquí las cifras son diferentes puesto que el total del gasto financiero asciende a treinta y seis millones trescientos treinta y tres mil trescientos treinta y tres pesos (\$36.333.333) puesto que tanto la cuota mensual como los intereses financieros se registraron contablemente en este concepto. Por otro lado, la depreciación del activo es de cero pesos (\$0) debido a que el bien no es propiedad del arrendatario y por lo tanto no lo puede depreciar. Al final del cálculo y teniendo en cuenta la tasa impositiva promedio anual del 33%, el ahorro total es de once millones novecientos noventa mil pesos (\$11.990.000).

Gasto Financiero	\$ 36.333.333
+ Gasto Depreciación	\$ 0
= Total Gastos	\$ 36.333.333
Reducción en impuestos (X 33%)	\$ 11.990.000

## **17.6 COMPARATIVO ENTRE EL AHORRO TRIBUTARIO EN EL LEASING FINANCIERO Y EN EL ARRENDAMIENTO OPERATIVO.**

Al comparar el arrendamiento operativo con el leasing financiero y con el crédito comercial ordinario, podemos observar que el ahorro mayor en términos de impuestos se genera para el caso del arrendamiento operativo, por un total de once millones novecientos noventa mil pesos (\$11.990.000) anuales, esto es siete millones setecientos mil pesos por encima del leasing financiero. En cuanto a la comparación con el crédito bancario ordinario para maquinaria, la deducción del impuesto solo aplicaría en los gastos de depreciación pero no en los gastos financieros como se observa en el leasing financiero o en el arrendamiento operativo. Además, las tasas de financiación comerciales tienden a ser mayores a las tasas ofrecidas por las compañías de leasing. Por lo tanto un el uso del sistema leasing representa una mejor opción de financiación para el empresario que el crédito ordinario, y entre los tipos de leasing el arrendamiento operativo representa el mayor ahorro en impuestos y por ende en el costo total del bien adquirido.

Ahorro leasing financiero	\$ 4.290.000
Ahorro arrendamiento operativo	\$ 11.990.000
Diferencia en ahorro a favor del arrendamiento operativo	\$ 7.700.000

Es importante hacer énfasis que el sistema leasing en el caso del arrendamiento operativo no es aplicable a todas las necesidades de inversión industrial. Por lo tanto cuando el leasing financiero puede ser tratado como arrendamiento operativo, se le trasladan todos los beneficios aquí indicados, permitiéndole ser el mecanismo más atractivo para el empresario colombiano.

## 18. CONCLUSIONES

El sistema de financiación a través de leasing constituye la forma más importante que tienen las empresas para la expansión tecnológica, principalmente de sus equipos productivos. En todos los tamaños de empresas, las bondades del leasing promueven la inversión en bienes de capital gracias. Esto se da principalmente gracias a los incentivos tributarios que reducen la carga impositiva que deben pagar a razón de tener activos fijos de alto costo.

Para las Pymes, el mecanismo de leasing representa un factor crucial y determinante al momento de realizar una renovación tecnológica o crecimiento de la plata productiva. Las compañías de tamaño pequeño y mediano tienen acceso limitado a otros recursos para financiar capital y el leasing representa no solo el acceso a un crédito menos costoso sino también un mecanismo que le permite adquirir maquinaria de alto costo sin tener que hacer pagos tributarios altos sobre su patrimonio, liberando capital de trabajo necesario para otras actividades o inversiones, mejorando su posición competitiva.

La eliminación de los incentivos tributarios del leasing puede tener efectos negativos para las Pymes teniendo en cuenta que estas empresas utilizan el leasing como principal fuente de recursos financieros para la adquisición de activos a mediano y a largo plazo. Muchas de estas compañías reducirían su inversión si las alternativas de financiación se reducen a los créditos bancarios.

Los efectos de un acuerdo comercial en el marco de la internacionalización de la economía colombiana son múltiples en términos de empleo, calidad de vida y desarrollo. Los gobiernos deben adoptar medidas complementarias encaminadas al progreso de las empresas, afectando positivamente la inversión en equipo. Una de estas medidas es la que permite que un leasing financiero tenga mayores beneficios al ser tratado como un arrendamiento operativo. Con esto, las Pymes pueden disminuir su carga impositiva,

generando una relación costo-beneficio que no solo es de beneficio para ellas, sino también para el Estado, dado el efecto de aumento en la inversión.

## 19. RECOMENDACIONES

Colombia tiene una dinámica económica con altos estándares de crecimiento. Los nuevos tratados comerciales permiten a los empresarios colombianos acceder a nuevos mercados al mismo tiempo que deben enfrentarse a la amenaza de un mayor número de competidores en el mercado interno. Es por esto que la reconversión industrial es clave para permanecer vigente en estas nuevas condiciones económicas.

Las empresas de todos los tamaños, pero especialmente las de menor tamaño como son las micro, pequeñas y medianas empresas necesitan renovar su tecnología con el apoyo financiero disponible a través de las diversas líneas de financiación ofrecidas por el mercado financiero. Sin duda, como se ha analizado en el texto de este trabajo, el leasing representa las condiciones operativas y los costos más atractivos para el empresario. Al profundizar en el tema de leasing, encontramos que se logra una disminución en los costos tributarios cuando la norma permite que el leasing financiero sea considerado como un arrendamiento operativo; convirtiéndose en un mecanismo de fomento verdaderamente útil y aceptado por las empresas colombianas.

Recomendamos fortalecer este mecanismo bajo las siguientes condiciones:

- Difundir el sistema de financiación a través de leasing, especialmente las bondades del leasing financiero tratado como arrendamiento operativo, entre las compañías colombianas para aumentar su uso como mecanismo de reconversión tecnológica industrial.
- Estructurar un mecanismo independiente y definitivo del leasing financiero tratado como arrendamiento operativo para que sea un sistema de financiación único y permanente.

## BIBLIOGRAFÍA

COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 223 (20, diciembre, 1995). Por la cual se expiden normas sobre racionalización tributaria y se dictan otras disposiciones. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 1995.

COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 863 (29, diciembre, 2003). Por la cual se establecen normas tributarias, aduaneras, fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 2003.

COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 624, Estatuto Tributario (30, marzo, 1989). Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Bogotá D.C.: El Ministerio, 1989.

COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 913 (19, mayo, 1993). Por el cual se dictan normas en materia del ejercicio de la actividad de arrendamiento financiero o leasing. Bogotá D.C.: El Ministerio, 1993.

COLOMBIA, MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO. Decreto 618 (1, marzo, 2004). Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 127-1 del Estatuto Tributario. Bogotá D.C.: El Ministerio, 2004.

COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 1111 (27, diciembre, 2006). Por la cual se modifica el estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 2006.

COLOMBIA, CONGRESO DE COLOMBIA. Ley 1527 (27, abril, 2012). Por medio de la cual se establece un marco general para la libranza o descuento

directo y se dictan otras disposiciones. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 2012.

COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA, Ley 510 (3, agosto, 1999). Por la cual se dictan disposiciones en relación con el sistema financiero y asegurador, el mercado público de valores, las Superintendencias Bancaria y de Valores y se conceden unas facultades. Bogotá D.C.: Congreso de Colombia, 1999.

DIFERENCIAS ENTRE LEASING FINANCIERO Y OPERATIVO, Video [en línea], [citado 2012-05-03], disponible en Internet:  
<http://www.youtube.com/watch?v=JSPU5gjeO4E>

ENTREVISTA con Gustavo Ángel, Contador Publico y Revisor Fiscal independiente. Itagüí, 26 de mayo de 2012.

FEDERACION COLOMBIANA DE COMPAÑIAS DE LEASING, FEDELEASING, Manual Jurídico del Leasing. Bogotá D.C.: Tercera edición actualizada Fedeleasing, Alvear Editor, 2010. ISBN: 978-958-44-6599-3.

Las Pymes buscan soportar su crecimiento en el arriendo. En: Activos Leasing Bancolombia. Marzo, 2012, edición No. 21, p. 6-7.

Leasing en Colombia. Aspectos Generales [en línea] Bogotá D.C. Federación Colombiana de Compañías de Leasing, Fedeleasing [citado en 2012-06-25]  
Disponible en Internet:  
<http://www.fedeleasing.org.co/generales.htm>

RAMIREZ, María Carolina. Beneficios tributarios para contratos leasing vuelven a tener vigencia. Diario La República [en línea] Mayo 3, 2012. Bogotá D.C. [citado en 2012-07-25] Disponible en Internet:  
<http://www.larepublica.com/node/9156>.

RODRIGUEZ, Astrid Genoveva. La Realidad de la Pyme Colombiana. Desafío para el Desarrollo [en línea], Copyright 2003 [citado 2012-06-04], Disponible en Internet:

<http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>

Una mirada a las Pymes. Vivo en Medellín Digital [en línea], Disponible en Internet:

[http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Medellin\\_Digital/bid/Paginas/oropymes.aspx](http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Medellin_Digital/bid/Paginas/oropymes.aspx)

## **ANEXOS**

