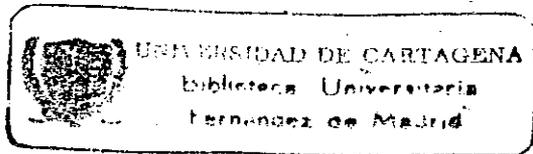


BP
T
332.6
C160
E.1

1

S C I B

LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO



EMETERIO CANAVAL C.
FREDI EDUARDO GOYENECHÉ G.

58959.

88

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CARTAGENA, 1983

LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO

EMETERIO CANAVAL C.

FREDI EDUARDO GOYENECHÉ G.

Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar el título de Economista.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

CARTAGENA, 1983

[

LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Rector : Dr. LUIS H. ARRAUT E.
Decano : Dr. ALFONSO OSORIO R.
Secretario Académico : Dra. MARTA FERNANDEZ G.

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena, Julio de 1.983

5

Cartagena, Julio 21 de 1.983 .

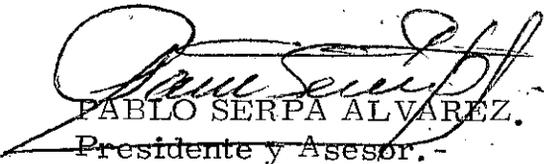
Señores
COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
Presente.

Respetuosamente me permito comunicarle que por honrosa delegación de los señores EMETERIO CANABAL y FREDI EDUARDO GOYENE-CHE GONZALEZ, me desempeñé como Asesor y Presidente de la Te sis de Grado titulada " EL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO ".

Quiero destacar la altura y la seriedad científica con que los egresados CANABAL y GOYENE-CHE analizan la situación del Leasing, dejando entrever su acrisalada formación profesional y su gran capacidad inves tigativa.

Aprovecho pues la oportunidad para felicitar a los nuevos colegas y de searles éxitos en sus gestiones profesionales.

Cordialmente,


PABLO SERPA ALVAREZ.
Presidente y Asesor. -



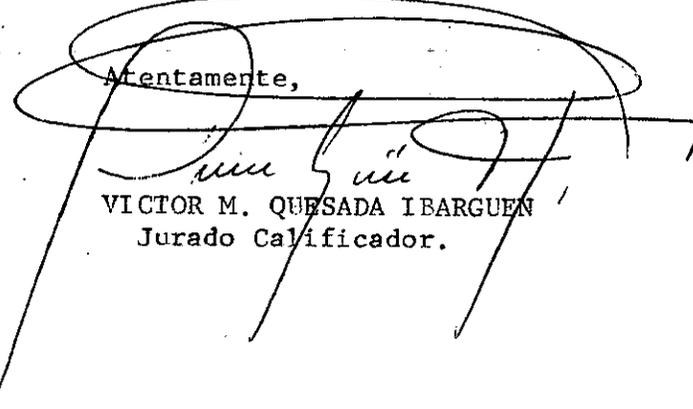
Universidad de Cartagena
CARTAGENA - COLOMBIA
(Sur América)

Cartagena, agosto 30 de 1983.-

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION,
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena,
E. S. D.-

Una vez leído y analizado el trabajo de grado "LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO: presentado por los señores EMETERIO CANABAL y FREDI EDUARDO GOYENECHÉ GONZALEZ y que fuera sometido a mi consideración, me permito conceptuar que se ajusta a las normas prescritas por la universidad para este tipo de investigaciones en forma y contenido, por lo tanto puede ser tenido en cuenta como requisito parcial para optar al título de Economista.-

Atentamente,



VICTOR M. QUESADA IBARGUEN
Jurado Calificador.



Oficio No. 7

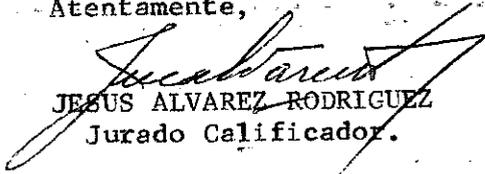
Universidad de Cartagena
CARTAGENA - COLOMBIA
(Sur América)

Cartagena, septiembre 6 de 1983.-

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad de Cartagena,
E. S. D.-

Me permito informarles que he leído y analizado la tesis de grado titulada: "EL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO", elaborada por los egresados del programa de Economía, EMETERIO CANABAL y FREDDY EDUARDO GOYENECGE, logrando establecer que reúne los requisitos exigidos por la Facultad; por tal motivo emito concepto favorable para que opten al título de Economista.-

Atentamente,

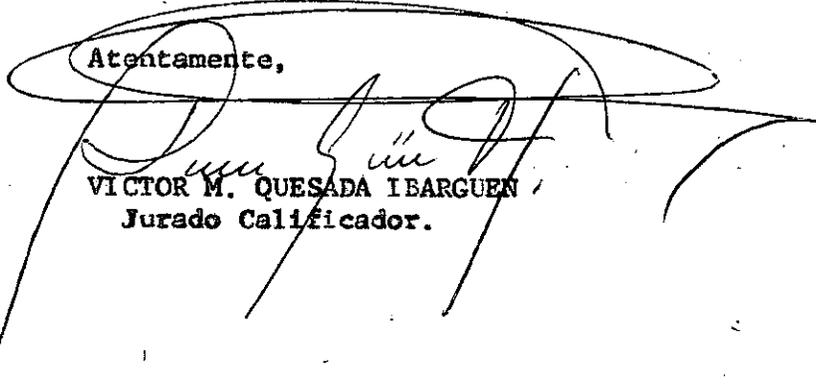

JESUS ALVAREZ RODRIGUEZ
Jurado Calificador.

Cartagena, agosto 30 de 1983.-

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION,
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena,
E. S. D.-

Una vez leído y analizado el trabajo de grado "LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO: presentado por los señores EMETERIO CANABAL y FREDI EDUARDO GOMENECHÉ GONZALEZ y que fuera sometido a mi consideración, me permito conceptuar que se ajusta a las normas prescrites por la universidad para este tipo de investigaciones en forma y contenido, por lo tanto puede ser tenido en cuenta como requisito parcial para optar al título de Economista.-

Atentamente,


VICTOR M. QUESADA IBARGUEN
Jurado Calificador.

9

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE ECONOMIA Y DE ADMINISTRACION
COMITE DE GRADUACION

FECHA : Julio 26 de 1983
DE : COMITE DE TESIS
PARA : Dr. VICTOR QUESADA IBARGUEN.
ASUNTO : Tesis de Grado.

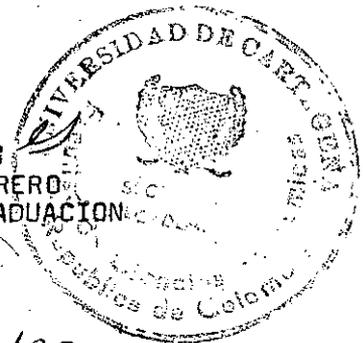
Para su consideración y estudio remito a Ud., la Tesis de Grado :
" EL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO "

Presentada por los señores: EMETERIO CANABAL
FREDDY EDUARDO GOYENECHÉ G.

Sírvase rendir el concepto respectivo en el término de 30 días máx.
(Agosto 26/83).-

Atentamente,

M. Fernandez
MARTA M. FERNANDEZ GUERRERO
SECRETARIA COMITE DE GRADUACION



Recibido : Agosto 2 / 83

tdw.

10

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos;

A PABLO SERPA ALVAREZ Presidente y Asesor de Tesis

A TERESITA MARIA Y WILSON

A todas aquellas personas que en una u otra forma colaboraron en la realización del presente trabajo.

DEDICATORIA

FREDI EDUARDO GOYENECHÉ.

Este trabajo que es el epílogo de un duro proceso va dedicado a quienes son mi principal motivación : FREDI EDUARDO Jr. y LUIBEN, mis hijos.

EMETERIO CANAVAL C.

A mi madre Luz María Córdoba, quien pagó la cuota de sacrificio para que yo pudiera estudiar.

A la familia Marimón Garzón, ya que sin su valiosa ayuda, tanto moral como económica hubiera resultado muy difícil alcanzar esta meta.

A Carmen Martínez C., quien me sirvió de modelo de inspiración y depuración en este trabajo.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág
INTRODUCCION	1
JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	3
OBJETIVOS GENERALES	4
OBJETIVOS ESPECIFICOS	4
DELIMITACION DEL PROBLEMA	5
Enunciados del Problema	5
HIPOTESIS	5

19

	Pág
DELIMITACIONES	5
Formal	5
Material	5
Variables Independientes	6
Variables Dependientes	6
OPERACIONALIZACION	6
DEFINICIONES CONCEPTUALES	6
Inversión Productiva	6
Desarrollo Económico	6
Crecimiento del Sector Industrial	7
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES ...	7
Variable	8
Indicadores	8

	Pág
Fuente	8
Variable	8
Indicador	8
Fuente	8
 METODOLOGIA	 8
 MARCO TEORICO	 9
 1. ANTECEDENTES	 15
1.1 QUE ES EL LEASING	17
1.2 HISTORIA Y EVOLUCION DEL LEASING	22
1.3 CONCEPTOS DOCTRINALES	28
1.3.1 Conceptos Económicos Financieros	28
1.3.2 Conceptos Jurídicos	30
 2. ASPECTOS GENERALES DEL LEASING	 35

	Pág
2.1 ORDEN ECONOMICO.....	35
2.2 ORDEN CONTABLE.....	44
2.3 ORDEN FISCAL.....	45
2.4 ORDEN FINANCIERO.....	51
2.5 EN LA ESFERA DEL COMERCIO EXTERIOR..	52
3. CLASES DE LEASING.....	56
3.1 LEASING OPERATIVO.....	57
3.2 LEASING FINANCIERO.....	59
3.3. LEASING INMOBILIARIO.....	62
3.4 OTRAS MODALIDADES DE LEASING.....	64
3.4.1 Leasing Back.....	64
3.4.2 Leasing Underwritting.....	65
3.4.3 Leasing Hire Purchase.....	66
3.4.4 Leasing Nacional e Internacional.....	67
3.5 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PAR TES.....	68

16

	Pág
3.5.1 Obligaciones a cargo de la Compañía de Leasing	69
3.5.2 Derechos a cargo de la Entidad Financiera o Leasing	72
3.5.3 Obligaciones a cargo del Empresario Arrendatario	76
3.5.4 Derechos de que goza el Empresario Arrendatario	80
4. NATURALEZA JURIDICA DE UN CONTRATO DE LEASING.....	81
4.1 PARTES QUE INTERVIENEN EN UN CONTRATO DE LEASING	85
4.1.1 Arrendatario o Usuario	85
4.1.2 El Arrendador o Sociedad Leasing	88
4.1.3 El Proveedor	91
4.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING	93
4.3 DIFERENCIAS DEL LEASING CON OTRO TI	

17

	Pág
PO DE CONTRATOS	103
4.3.1 Con el Mandato	103
4.3.2 Con la Compra - Venta	106
4.3.3 Con el Hire Purchase	108
4.3.4 Con el Mutuo o Préstamo de Consumo ..	110
4.3.5 Con el Comodato o Préstamo de Uso ..	111
5. EL LEASING EN COLOMBIA	113
5.1 Antecedentes	113
5.2 PERIODO 1.978 - 1.982	115
5.2.1 Origen de la Inversión en las Sociedades Leasing mas representativas	123
5.3 CARACTERISTICAS BASICAS DE UN CON TRATO DE LEASING EN COLOMBIA.....	138
5.3.1 Bases teóricas para la fijación de cánón de parte de la Empresa Leasing.....	144
5.4 EL LEASING FRENTE A OTRAS MODALI DADES DE FINANCIAMIENTO	150
5.5 DISPOSICIONES LEGALES SOBRE LEASING	

	Pág
EN COLOMBIA	154
CONCLUSIONES.	
RECOMENDACIONES.	
BIBLIOGRAFIA.	

INTRODUCCION

El proceso de desarrollo económico de nuestro país en la última década ha sufrido una aguda deficiencia de recursos financieros, al tiempo que las captaciones de ahorro privado no han recibido un tratamiento eficiente hacia las actividades de orden productivo; estos últimos a falta de una política clara con relación al ordenamiento de los objetivos prioritarios de nuestra economía : se ha determinado de esta manera un crecimiento desordenado y desarticulado del sector financiero que ha confluído finalmente a un pobre crecimiento del PIB y a un crecimiento peligroso de los niveles de desempleo. Obviamente no pretendemos afirmar que sean estos aspectos los únicos que han permitido este estado de cosas; otros aspectos han tenido que ver en el desenlace de esta situación crítica, como por ejemplo la incidencia de los precios internacionales del petróleo en el período 72-75, los flujos de ingresos anormales provenientes del tráfico de estupefacientes y la oleada de produc

20

tos importados dolosamente. Sin embargo, este mismo gigantismo del sector financiero permitió la entrada a nuestro mercado de algunas modalidades de financiamiento para el sector industrial que al no encontrar una infraestructura traducida en reglamentaciones legales no han podido ser implementadas en una forma coordinada y eficaz dando paso de esa manera a alternativas con márgenes aceptables de riesgo que motiven al empresario industrial a hacer uso de ellas. Tal es el caso del Leasing o Arrendamiento Financiero.

JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION.

La justificación de este trabajo la establece la necesidad de analizar la incidencia que haya podido tener este procedimiento de financiación de las inversiones productivas en nuestro país; poder a través de la investigación en el tiempo, observar su crecimiento tanto de orden institucional como de irradiación, y convertirse en una herramienta dinámica para aplicar el por qué productivo o poder identificar los factores que hayan imposibilitado o minimizado hacia su participación como una fuente de recursos financieros hacia la creación de nuevas empresas con su sana generación de empleo y de bienes que se reflejan en un crecimiento de nuestro PIB y de nuestro desarrollo económico.

Desde su inicio en 1972 han transcurrido 10 años que es una medida de tiempo que permite formarse una clara idea de sus resultados económicos para el país, en un período en que la reactivación productiva es una necesidad de carácter prioritario, es obvio analizar todos los mecanismos que hagan esto posible.

Existen subsectores de nuestra economía donde el uso del Leasing no ha llegado y es del caso saber las motivaciones adversas que confluyen esta actividad.

OBJETIVOS GENERALES.

Pretendemos a través de esta investigación determinar que es realmente esta modalidad de recursos financieros y la incidencia que esta pueda tener en la reactivación del sector productivo.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- a) Establecer en que medida ha contribuido el Leasing en la ampliación del parque productivo.
- b) Que aspectos económicos y financieros involucra el Leasing tanto para el usuario como para la compañía financiera.
- c) Presisar hasta donde sea posible, la bondad de su utilización por parte del empresario Colombiano.

23

DELIMITACION DEL PROBLEMA.

Enunciado del Problema.:

Es la modalidad financiera del Leasing una alternativa de financiamiento de inversiones productivas que permita reactivación y crecimiento del sector industrial.

HIPOTESIS:

Uno de los mecanismos que más pueden contribuir al crecimiento del sector industrial es la implementación del Leasing o Arrendamiento Financiero.

DELIMITACIONES.

Formal :

a) Tiempo : 1.978 - 1.982

b) Espacio : Colombia. ✓

Material :

24

Variable Independiente :

Mayor utilización del Arrendamiento Financiero.

Variable Dependiente :

Crecimiento del Sector Industrial.

OPERACIONALIZACION.

DEFINICIONES CONCEPTUALES :

Inversión Productiva :

Es la inversión propiamente dicha en cuanto a su esencia económica, por cuanto se busca a través de ella multiplicar el capital inicial que se transforma en parque de producción o en cualquiera de las formas que permite su acumulación en bienes y servicios que al intercambiarse ofrezcan márgenes de aumento observables cuantitativa y cualitativamente.

Desarrollo Económico :

Por lo general significa simplemente crecimiento económico. De una forma más específica se emplea para describir no las medidas cuantitativas de una economía en crecimiento como por ejemplo, la tasa de crecimiento de la renta real per cápita

sino los cambios económicos, sociales y de cualquier otro tipo que den lugar al crecimiento.

El Desarrollo Económico exige cambios en las técnicas de producción, en las aptitudes sociales y en las instituciones. Estos cambios pueden originar el crecimiento económico.

Crecimiento del Sector Industrial :

Se puede definir como el desarrollo armónico y equilibrado del subsector industrial. La prioridad otorgada a este objetivo se debe tanto al deseo de hacer frente al aumento de las necesidades individuales y colectivas (elevación del nivel de vida) como el de afrontar en forma más adecuada posible a la competencia internacional. Es bastante difícil que se opere un crecimiento del sector industrial sin que en la misma medida avancen los demás sectores de la economía. El crecimiento del sector industrial sólo puede analizarse referido a un largo período. Constituye el movimiento profundo de la totalidad de los factores que lo hagan posible.

OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES.

26

VARIABLE :

Crecimiento del Sector Industrial.

INDICADORES :

Instalación de nuevas Empresas.

Incremento del Empleo.

FUENTE :

Estadísticas de la Superbancaria.

Credileasing.

VARIABLE :

Mayor utilización del Arrendamiento Financiero.

INDICADOR :

Incremento de la demanda por maquinarias y equipos.

FUENTE :

Estadísticas de la Superbancaria.

Credileasing.

METODOLOGIA.

La Metodología que hemos utilizado para esta investigación se

27

basó principalmente en información tomada de libros, revistas, conferencias alrededor del tema y del análisis de algunas reglamentaciones de reciente expedición de la misma documentación oficial y existente.

MARCO TEORICO.

La necesidad de fijar alternativas intermedias para el financiamiento de los requerimientos de capital de las empresas, en especial para la obtención de activos fijos y eventualmente, inclusive, para capital de trabajo se han ido ideando y tratando de implementar nuevas modalidades de intermediación financiera.

Una de estas innovaciones es el Leasing o Arrendamiento Financiero utilizado como herramienta eficaz de financiamiento de inversiones productivas que permita el crecimiento del sector industrial. Se pretende a través de este instrumento la utilización de los servicios de activos (s) y fijo (s) específicos por períodos pre-determinados, a partir de contratos con modalidades de arrendamiento, esto último es lo que define el espíritu legal operativo de la modalidad, dado que el Leasing en su sentido

más amplio es una denominación genérica convencional que agrupa toda una gama de posibilidades que tienen en común el hecho de que interviene en alguna forma un contrato de arrendamiento.

El Leasing comprende tantas especies y subespecies como la imaginación puede concebir para dar respuesta a las necesidades industriales, comerciales y profesionales, siempre que dichas necesidades puedan ser suplidas mediante la utilización de determinados bienes independiente de su propiedad.

El Leasing introduce un cambio en la sicología tradicional de los negocios. El empresario comunmente se había aferrado a la propiedad de los bienes por el sentido de seguridad que esta imprime, pero poco a poco, se está imponiendo la idea de que lo más importante no es la propiedad en sí, si no la puesta en marcha y la utilización racional de los bienes productivos, como factor de terminante para genera riquezas.

De esta manera se puede asegurar que la implementación masiva del Leasing como instrumento de financiación provocará efectivamente un crecimiento del parque productivo; es así como surge el Leasing creando una tipología de empresas, que utilizando bienes o equipos alquilados, desarrollan parte de su actividad, y

otras empresas propietarias de dichos bienes y equipos, cuyo objeto consiste en ponerlos a disposición de sus cliente, mediante la firma de un contrato que, en muchos aspectos, se asimila a un contrato de arrendamiento.

Los intermediarios financieros tienen la función de complementar y ampliar las actividades crediticias y financieras que desarrolla la banca comercial. Es por esto que las entidades dedicadas a las operaciones del Leasing desempeñan en el mercado financiero un papel que complementa los métodos tradicionales de financiación, al tiempo que estimula eficazmente la producción.

El significado que tiene para una economía la expansión de las operaciones Leasing, además del ya anunciado beneficio para todo el mercado financiero es que se elevan radicalmente las posibilidades de reposición de maquinarias ya obsoletas, y por consiguiente, se favorecen a las empresas que trabajan con él en cuanto se le abren caminos hacia una mayor capacidad competitiva. La competencia es el espacio mismo en que progresa una economía de mercado: Las operaciones Leasing son un factor vigorizante de esta competencia, su existencia facilita la búsqueda de un equilibrio entre el actual, cuyos productos, tecnología, apa

recen día tras días en el mercado y en la marcha misma de la economía. A nivel macroeconómico, el Leasing impulsa el crecimiento del producto interno bruto (PIB) y en muchos casos, estimula el crecimiento en las tasas de empleo.

Para ilustrar como opera basicamente el Leasing y sin emitir al respecto, en este caso de ilustración, ningún juicio de orden juridico - legal procedemos por considerarlo conveniente hacer una presentación descriptiva de las operaciones en su forma más pura y simple :

Un empresario tiene la necesidad de crédito con el fin de emprender o ampliar una actividad de orden profesional o empresarial. Hará inicialmente un estudio de las diversas formas en que puede hacerse al recursos financiero. Agotadas, por cualquier razón, todas las formas tradicionales de financiación optará por el Leasing.

Visitará entonces una empresa Leasing donde explicará su intención, que tipo de maquinaria o equipo requiere etc.

La empresa o compañía Leasing requiere de su potencial clien

te su balance, estados financieros y otros datos que lo ayuden a formarse una idea de la seriedad y cumplimiento de este, como usualmente sucede en todas las entidades financieras que otorgan créditos. Por otra parte el interesado se pondrá en contacto con el proveedor industrial que pueda suministrar el equipo o maquinaria específica que necesita y las condiciones en que podría satisfacer esta necesidad.

Transcurida esta etapa en la cual queda plenamente identificada la necesidad y la solución, la compañía Leasing procede a adquirir del proveedor designado y siguiendo las instrucciones del cliente la maquinaria o equipo requerido con el compromiso de que el bien adquirido en esas condiciones será tomado en arrendamiento por un período de tiempo irrevocable.

El término y precio del contrato se determinan teniendo en cuenta factores de índoles fiscales, financieras y técnicas.

Al finalizar el plazo del contrato, el usuario puede escoger una de las siguientes opciones: Devolver el bien, renovar el contrato de arrendamiento en diferentes condiciones puesto que ya

32

el bien ha sufrido depreciación y uso ó comprar éste mismo bien por el valor residual o aproximado a él, que tendrá en cuenta lo que se ha pagado por él a título de alquiler.

1. ANTECEDENTES

La Economía de las naciones de Occidente se ha basado, desde hace milenios, sobre el concepto de propiedad, sea ésta Privada o Comunitaria. Otros pueblos no desarrollaron nunca este concepto : es el caso de algunas tribus africanas en cuyas lenguas no existen los pronombres ni los adjetivos posesivos. La visión del mundo que ha predominado entre nosotros clasificó un gran número de casos dentro de la categoría de pertenencia. El avance de ciertas costumbres económicas llevó a separar dos (2) conceptos en lo que respecta a la apropiación de las cosas: su propiedad (o el derecho a tener pleno dominio sobre ellas), y su uso (el derecho a usufructuarlas).

La de los arrendamientos fué la práctica que se derivó de tal separación.

Arrendar es, vender parte de los derechos que brinda la propiedad de la cosa que se arrienda. Tal operación no tiene casi nada de novedoso, pues ya en Roma se había previsto el "uso de bienes sin adquirir propiedad o pleno dominio sobre los mismos" lo cual define el derecho romano con el nombre de "LOCATIO", esto se conoce hoy con el nombre de Arrendamiento*.

Las operaciones de arrendamiento existían hace más de mil años, entre los pueblos que se asentaron en los valles de los ríos Eufrates y Tigris: allí, una persona podía obtener el uso de un barco pesquero para su trabajo, a cambio de pagos regulares en especies (parte del producto de la pesca). El pescador nunca se convertía en propietario de la embarcación, pero se responsabiliza por la integridad del barco mientras este duraba y tenía que continuar efectuando pagos aún en el caso de que la embarcación se hundiera o dejara de ser utilizable.

*
 Síntesis Económica, El Leasing

Bogotá Agosto 25/ 80, Pág. 23

Se dice que el Leasing (o Arrendamiento Financiero) es un instrumento por medio del cual se puede financiar la operación de adquirir el uso de un activo. El activo lo escoge quien lo va a usar, no quien financie su uso. Operaciones similares a las que involucra el Leasing actual existían en los imperios babilónicos y egipcios y la repartición y el cuidado de las tierras en el Feudalismo se le asemejan también.

Sin remontarnos tanto tiempo atrás, en el siglo XIX, en Norte América, las compañías ferroviarias recurrieron a un sistema similar, para adquirir el uso de una parte de su material rodante.

Lo anterior indica que el concepto de Leasing no incorpora nada nuevo; lo novedoso es el perfeccionamiento que se le ha dado a su estructura.

1.1 Qué es el Leasing ?

El vocablo inglés " LEASING ", del verbo TO LEASE, que significa alquilar o arrendar, es comunmente aceptado en el ám

bito financiero y jurídico internacional para indicar un tipo de arrendamiento que reúne características especiales lo diferencian esencialmente del arriendo tradicional. Varios intentos mas o menos afortunados se han hecho para traducir esa expresión a los diferentes idiomas.

En Castellano se habla de " Crédito Arriendo ", término acogido por la Legislación Francesa y que ha sido severamente criticado por identificar al Leasing con una operación de préstamo. También se habla de " Arrendamiento Financiero ", denominación que indica claramente " como valiéndose de la estructura del contrato de arrendamiento se obtiene en últimas, la realización de un concurso financiero que por su participación finalista en concepción del contrato explica cómo y porqué caben frecuentes excepciones a las normas tradicionales del contrato del alquiler ".*

*

Biblioteca Asobancaria; El Leasing o Arrendamiento Financiero

Bogotá, Julio 1. 981 - Pág. 16

No resulta fácil dar una definición clara del Leasing dada la diversidad de posibilidades que éste agrupa. Las definiciones legales y las doctrinales propuestas por los Tratadistas de la materia, son por ese motivo susceptibles de ser agrupadas según que el aspecto que las identifique, sea el económico-financiero o el jurídico y dentro de éstas, la mayoría son básicamente descriptivas.

Con base en lo anteriormente expuesto, y para una mejor comprensión de qué es el Leasing, es conveniente hacer una presentación descriptiva de la operación en su forma más pura.

Supongamos una persona que necesita crédito con el objeto de ampliar o emprender una actividad profesional o empresarial. Lo primero que hará es estudiar las diferentes fórmulas de financiamiento a su alcance; una vez descartadas, por cualquier motivo las Fórmulas Tradicionales, pensará en el Leasing. Se dirige entonces a una empresa Leasing y explica su situación, qué tipo de maquinaria o equipo requiere, etc.

La Compañía de Leasing le pedirá su balance, estados financie

ros y demás datos que le interesen, como usualmente exigen las entidades financieras a sus clientes antes de otorgar un crédito. Por otra parte, esa persona deberá ponerse en contacto con algún proveedor industrial para definir qué equipos precisos y en qué condiciones podrá satisfacer su necesidad.

Transcurrida esta etapa preliminar e identificada así la necesidad y la solución, la empresa de Leasing procede a adquirir del proveedor designado y siguiendo las instrucciones de su cliente, la maquinaria o equipo, será tomado en arrendamiento, por un período de tiempo irrevocable.

El plazo y el precio del contrato se determinan teniendo en cuenta varios factores de índole fiscal, financiera y técnica.

Vencido ese término irrevocable del contrato, el cliente puede escoger una (1) de tres (3) opciones: devolver el material; renovar el arrendamiento en condiciones diferentes puesto que se trata de un bien total o parcialmente depreciado y cuyo costo ha sido, al menos en parte, amortizado; o comprar el equipo por su valor residual o uno muy cercano a él que tenga en cuenta lo pa

gado a título de alquiler.

El Leasing en su sentido más amplio, es una denominación genérica y convencional que agrupa toda una gama de posibilidades; tienen en común el hecho de que interviene, en alguna forma un contrato de arrendamiento.

Así entendido, el Leasing comprende tantas especies y subespecies como la imaginación pueda concebir para dar respuestas a las necesidades industriales, comerciales y profesionales, siempre que dichas necesidades puedan ser suplidas mediante la utilización de determinados bienes; independientemente de su propiedad.

El Leasing introduce un cambio en la Psicología Tradicional de los negocios. El empresario comúnmente se había aferrado a la propiedad de los bienes por el sentido de la seguridad que ésta imprime, pero poco a poco, se está imponiendo la idea de que lo más importante no es la propiedad en sí, sino la puesta en marcha, y la utilización racional de los bienes productivos como factor determinante para generar riquezas.

Los pactos anexos a ese contrato fundamental de alquiler y las estipulaciones contenidas en él, distinguen al Leasing del arriendo tradicional y a su vez dan forma específica a las múltiples modalidades del mismo.

1.2 HISTORIA Y EVOLUCION DEL LEASING.

1- Origenes. Como deja ver la expresión americana " LEASING", es en los E.E.U.U. en donde nació hace alrededor de 16 años.

Anteriormente, y desde hacía tiempo, tanto en E.E.U.U. como en Europa, organismos arrendadores, filiales o simplemente departamentos de las grandes empresas constructoras, habían encontrado en el alquiler una salida interesante para su producción: medios de transporte, vagones, remolques, cisternas, barcos, etc.; o materiales de alta tecnología, máquinas contables y electrónicas. A continuación algunos bancos y establecimientos financieros se agruparon para crear nuevas sociedades, con autonomía completa frente a las firmas productoras cuyo objeto consistía en efectuar prestaciones para toda clase de bienes.

En el año 1.952, cierto señor D.P. Boothe Jr., dirige una fábrica de productos alimenticios situada en California. Para llevar a cabo un pedido del ejército necesita maquinarias especializadas destinadas a la fabricación de tales productos, pero como el capital de la sociedad es pequeño, D.P. Boothe se niega a empezar.

Buscando la forma de alquilar el material necesario, este industrial se da cuenta que es el primero en pensar en este procedimiento de financiación. Después de haber obtenido una fórmula satisfactoria por sí mismo, al precio de grandes esfuerzos, piensa en hacer partícipe a otras empresas de esta nueva posibilidad. Como había una sociedad que había manifestado igualmente su intención de alquilar maquinaria análoga a la que ya venía utilizando por un total de 500.000 dólares, Boothe crea entonces la " US Leasing " con un capital de 20.000 dólares. Con la ayuda de su experiencia personal, convence al " Bank of America " para que le preste los 500.000 dólares necesarios para la adquisición de la citada maquinaria. Dos (2) años más tarde la " Us Leasing " financiaba bienes de equipos por valor de 3 millones de dólares.

La desproporción entre la cifra de negocios y el capital condu-
 ce a Boothe a intentar encontrar recursos financieros en el
 mercado de capitales para la empresa que había fundado. Al
 no lograrlo, creó una nueva firma, la " Boothe Leasing Cor-
 poration ", con 400.000 dólares de capitales. Las acciones son
 colocadas entre el público. En 1.961 esta sociedad se había
 convertido en la segunda de los E. E. U. U., con 2.700 clientes
 y 66 millones de dólares en contratos de vigor. Su capital al-
 canzaba el importe de 8 millones de dólares.

La escasez de fondos se hizo sentir nuevamente. La Boothe
 Leasing fue comprada en Marzo de 1.962 por la " Greyhound
 Corporation " que llegó proporcionar a su filial entre 15 y 20
 millones de dólares al año.

a. Causas del Exito. Para explicar la rápida expansión del
 Leasing en E. U., hay que decir que en este país concurrían
 factores particulares favorables a su desarrollo.

- Un mercado de capitales a mediano plazo restringido e ina-
 ccesible;
- Una legislación fiscal particularmente rigurosa en materia
 de amortizaciones;

- Una economía muy próspera con altas tasas de beneficios;
- Empresas obligadas a una rápida renovación de sus bienes de equipos debido a un progreso científico vertiginoso.

Es así como el Leasing consiguió aceptación entre los bancos, fuentes de financiación a corto plazo; y las compañías aseguradoras, fuentes de crédito a largo plazo. Los empresarios vieron en él un medio para poder usar los más modernos bienes de equipos sin soportar la servidumbre de su propiedad durante toda la vida económica de estos bienes, es decir de 3 a 7 años que es la duración del crédito a mediano plazo.

Las sociedades más importantes en esta actividad en E. U. son: U.S. Leasing, Boothe Leasing Corp., Lease Plan International, National Equipment Rental, Equilease, y otras. Esta última se hizo famosa por realizar una operación espectacular; alquiló por cuatro (4) años el equipo de cuatro (4) estaciones de comprensión para el gaseoducto de " Campo Durán " en Argentina, sin exigir ninguna paga a cuenta, ni en el momento del encargo, ni a la entrega, con vencimientos distribuidos en 16 años a partir únicamente del cuarto año de la entrega del material. Otro contrato con Pakistán prevé el alquiler a este país de una fábrica de

20 millones de dólares con una duración de 20 años.

No satisfechas las compañías americanas de Leasing con sólo desarrollar sus actividades exportadoras, iniciaron su actividad en el extranjero, principalmente en Europa, por medio de filiales o de participaciones en sociedades nacionales. Así se constituye en Gran Bretaña las filiales United Stated Leasing Corporation y la Mercantile Leasing Company (1960) en combinación con el grupo financiero inglés Mercantile Credit Company; en Italia la Ail Corporación (1961); Locatel S. A., en Bélgica, filial de la Lease Plan Internacional.

b. La Implantación del Leasing en Francia. La primera sociedad del Leasing en Francia, LocaFrance fue creada en Abril de 1962 por el Banco de Indochina, algunas entidades bancarias y compañías de seguros, a partir de una sociedad de estudio, la SO. PA. FI. TEC., esta habfa sido constituida algunos meses antes, para estudiar el mercado. En pocos años, más de 30 compañías de Leasing han salido al mercado, con un capital que oscila entre varias decenas de millones de francos. Sucesivamente nacieron en Septiembre de 1962 la Companie Européenne D. equipement (C.E.E.) con capital de 15 millones de francos de

45

la Banque de Paris.

En 1963, la Compañía para el alquiler de Equipos Profesionales (C.L.E.P.) con capital de 12 millones de francos, filial de la Campanie Bancaire; la Societe Vendame, con capital de 10' 500.000 francos, filial de la Algeco.

En España se reglamentaron las operaciones de Leasing en 1977 mediante Decreto Real #15 de ese año. Pero ya en 1965 se habían fundado las primeras sociedades especializadas en la materia. Posteriormente fueron creadas otras y de 8 compañías que habían en 1972, en 1974 pasaron a ser más de 30. El volúmen de las operaciones realizadas en 1969, fue de unos mil ciento veinti cuatro (1.124) millones de pesetas, lo que representaba aproximadamente el 0.7% de la inversión total en bienes de equipos. En 1973, se llevaron a cabo negocios por cerca de 7 mil millones de pesetas que equivalían al 2.8 del total invertido en bienes de equipos para ese período.

En otros países europeos este contrato no ha sido reglamentado, pero existen compañías de Leasing en su mayoría filiales

de bancos y grandes grupos financieros.

En América Latina el Leasing es un contrato poco desarrollado, razón por la cual la información que existe es bastante pobre.

Algunas regulaciones en Latinoamérica son : Venezuela, para los almacenes generales de depósitos y las empresas que se dediquen a emitir tarjetas de créditos y dar bienes en arrendamiento financiero (Art. 4 L. 6); Argentina para los Bancos de inversión y las Compañías Financieras (Art. 34 L. 4117/73). Además esta actividad tiene algún desarrollo notorio en países como México y Brasil.

1.3 CONCEPTOS DOCTRINALES.

1.3.1 Conceptos Económicos Financieros.

La Cámara de Consejos Financieros de Francia, define al Leasing como " Método adecuado para poner bienes de equipo a disposición de alguien, a plazo largo o mediano, sin una participación en la gestión de las empresas usuarias "

47

R. F. Vencil hace énfasis en el costo de la operación de Leasing, por eso afirma que " se trata de un contrato por el cual el arrendatario acepta efectuar una serie de pagos al arrendador, pagos que en total exceden al precio de la compra del bien alquilado. De un modo general, los pagos son escalonados en un período equivalente a la mayor parte de la vida útil del bien ".*

Claude Champéaud piensa que el Leasing es un procedimiento de financiación de las inversiones productivas, estructurada en una operación jurídica compleja. Por su parte Leasing Gran Colombiana S.A., lo define así: " Es una fórmula especialmente eficaz para las empresas que desean adquirir, renovar o completar sus equipos en general, al permitirles hacer frente a los progresos tecnológicos sin necesidad de acudir a las ampliaciones de capital que diluyen el control de los propietarios, o a los créditos clásicos, tradicionalmente lentos y excesivamente onerosos por las garantías exigibles al usuario y por otra parte, res

*

Biblioteca Asobancaria, El Leasing o Arrendamiento Financiero

Bogotá, Julio 1. 981 - Pág. 6

ponde al deseo de no afectar la capacidad de endeudamiento ocasionada por la adquisición de equipos ".*

1.3.2 Conceptos Jurídicos.

Serge Rolin habla de " Financiación destinada a ofrecer a los industriales y a los comerciantes un medio flexible y nuevo de disponer de un bien de equipo alquilado en vez de comprarlo.

Esta operación es realizada por sociedades especializadas que compran el material siguiendo las especificaciones del futuro usuario, alquilándoselo durante un plazo convenido y mediante la percepción de un cánón fijo en el contrato que debe reservar el arrendatario una opción de compra sobre el material al término del período inicial ".**

*

Biblioteca Asobancaria, El Leasing o Arrendamiento Financiero
Bogotá, Julio 1981 - Pág. 6.

**

Biblioteca Asobancaria, El Leasing o Arrendamiento Financiero
Bogotá, Julio 1981 - Pág. 7.

En Colombia Sergio Rodríguez intenta una definición que él mismo califica de representativa. Define el contrato de Leasing como "aquel por el cual una sociedad especializada adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario al vencimiento del plazo, de continuar el contrato en nuevas condiciones o de adquirir los bienes en su poder".

Carlos Vidal Blanco aporta una definición pragmática que, en efecto, explica con lujo de detalles las relaciones que surgen entre las personas que intervienen en una operación de Leasing. Define el arrendamiento financiero como "contrato mercantil en virtud del cual un empresario compró en nombre propio determinados bienes muebles e inmuebles para que, como propietario arrendador, las alquile al mencionado arrendatario para que éste los utilice por un período irrevocable a cuyo término tendrá la opción de adquirir la totalidad o parte de estos bienes arrendados, por un precio convenido previamente con el propietario arrendador, considerándose que todos los desembolsos que efectúa el futuro arrendador, son por cuenta del presunto arrendatario hasta la iniciación del período de arrendamiento".*

 * Editorial Merumeru-Teoría y Práctica de los nuevos contratos
 Financieros - Eduardo Cogorno - Buenos Aires - Pág. 40

Jean Maria Le Loup dice que "es un contrato de alquiler de bienes de equipos de una duración determinada, correspondiente a la amortización del bien alquilado, y acompañado de una promesa del arrendador de prorrogar el alquiler por un nuevo período de tiempo, tomar de nuevo el material arrendado al arrendatario, según sea la voluntad de éste al expresar el plazo determinado".

Sergio Rodríguez Azuero, en Colombia, trata de definir el Leasing y sobre el particular, nos dice lo siguiente: "Es aquel contrato en virtud del cual una sociedad especializada adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, el vencimiento del plazo, de continuar el contrato con nuevas condiciones o de adquirir los bienes en su poder". El mismo autor nos trae una descripción analítica del nuevo contrato para una mejor comprensión de éste, basándose en los momentos de ejecución; sobre el particular, nos dice: "En primera instancia, tenemos una etapa de colaboración, en donde el cliente, con los recursos técnicos de que dispone, pues ha determinado las verdaderas necesidades de su empresa, identifica los bienes que requiere y obtiene de

la sociedad de Leasing el soporte financiero consistente en saber que serán adquiridos por ésta para transferírseles a título de arrendamiento, con la contraprestación a su cargo a comprometerse a tomarlos en arrendamiento por un determinado período".

La segunda etapa corresponde a la ejecución del contrato y se caracteriza por ser inmodificable por parte del arrendatario, ya que la determinación del plazo y precio, es factor fundamental ligado normalmente al período de amortización fiscal de los bienes objetos del contrato y la sociedad de Leasing debe tener plena certeza sobre su vigencia durante dicho plazo. Por la imposibilidad de modificación por parte del arrendatario durante ese período, se traduce en que, ante la presencia de tal hipótesis, no deseada por el arrendador ni compatible con las finalidades del contrato, el arrendatario tenga que verse sometido a sanciones particularmente gravosas.

47878

Por último, si al vencimiento del plazo el arrendatario no se inclina por devolver los bienes adquiridos, puede optar por prorrogar el arrendamiento con nuevas condiciones de remuneración más ventajosas, habida cuenta, que los bienes se encuentran

ya amortizados para el arrendador, o adquirirlos por un valor residual que debe estar pactado desde un comienzo, o será de terminado siguiendo los principios previstos en el contrato de común acuerdo entre las partes.

Todas las definiciones anteriores, en una u otra forma, nos describen el sistema operativo del contrato Leasing.

2. ASPECTOS GENERALES DEL LEASING

2.1 ORDEN ECONOMICO.

El Leasing ha sido definido como una fórmula de financiación que permite a las empresas que no pueden disponer de créditos bancarios tradicionales a mediano o largo plazo, o que carecen de fondos propios, financiar un proyecto mediante la utilización de máquinas o equipos, asegurándose una buena rentabilidad constante, durante un período mas o menos largo.

Desde un punto de vista microeconómico, el Leasing puede compararse en cierta forma, con un mecanismo de autofinanciación, ya que la inversión es finalmente soportada por el ahorro de la empresa; lo que sucede es que mientras en la autofinanciación el ahorro es previo a la adquisición del nuevo equipo, en el Leasing se espera que los recursos se generen gracias a la utiliza

ción del equipo. Por otro lado, si el arrendatario, al término del contrato, decide comprar los equipos, los cánones pagados, en cierta forma, se asemejan a las cuotas pagadas en una compra-venta a plazos.

Este ahorro diferido o posterior quiere decir que la empresa en vez de destinar recursos a la compra de equipos, la empresa puede utilizar esos fondos para cubrir otras necesidades o para el fortalecimiento de su capital de trabajo.

Por otro lado es muy importante tener presente que el proceso tecnológico arrastra consigo un acelerado envejecimiento y de depreciación del material industrial; este hecho es más palpable, más notorio en los países industrializados que en los países atrasados. No obstante, la renovación de equipos industriales adquiere cada día mayor importancia. Las empresas que trabajan con equipos o maquinarias anticuados, sin lugar a dudas notarán que su eficiencia y productividad se reduce o decrece a medida que la de sus competidores aumenta por razones de la utilización de equipos más modernos, y que en esas condiciones no sería extraño que su negocio arrojara resultados negativos y tuviera que verse en la necesidad de cerrar. Para el

53

arrendatario el Leasing constituye un medio para trasladar al arrendador el riesgo de la obsolescencia y además le permite hacerse a equipos modernos con facilidad relativa.

Otro aspecto digno de mención es que mediante el Leasing se logra la financiación del 100% de los equipos, mientras que otras formas de crédito, por lo general, sólo financian a lo sumo el 80% del precio de la adquisición, debiéndose suplir el 20% restante con fondos propios. El Leasing implica concesión de un crédito, pero que, a diferencia del mecanismo tradicional que se resuelve en la entrega de una suma de dinero, el Leasing financia directamente la utilización del bien y se materializa en un Contrato de Arrendamiento, conservándose la propiedad en cabeza del arrendador, lo que a la postre constituye su principal garantía. Es claro entonces, que la compañía de Leasing permanece en su sólida condición de propietaria, mientras que el financiador tradicional pasa de ésta a la incierta condición de acreedor.

Se dice que la flexibilidad de la técnica del arriendo financiero y operativo compensa el alto costo del mismo, pues la disponibilidad oportuna de los equipos requeridos para cerrar un nego

cio con un tercero permite al arrendatario adoptar una posición inmediata para realizarlo, pudiendo posteriormente devolver el material si sus metas de producción hacen innecesario seguirlo usando. En esta forma, es frecuente que gracias al Leasing pueda hacerse lo que no hubiera sido posible mediante otro procedimiento. Esto es especialmente cierto y adquiere una particular importancia en el caso de las empresas medianas y pequeñas que no cuentan con una gran capacidad instalada y tienen difícil acceso al crédito.

Desde el punto de vista macro, el Leasing contribuye a facilitar la expansión industrial por cuanto sirve de factor que acelera la sustitución y renovación de equipos, desarrollándose así el potencial productivo del país.

El auge del Leasing influye también en la formación de mercados de equipos de segunda mano, relativamente baratos, que pueden seguir financiando o servir para obtener repuestos antes de convertirse en simple chatarra. Estos mercados pueden ser fomentados por las empresas de Leasing mediante la venta de equipos que le son devueltos al finalizar el arrendamiento, o por los mis

57

mós usuarios que han comprado los bienes alquilados, pero luego prefieren venderlos para hacerse a otros nuevos. También se ha dicho que la creación de esos mercados trae el peligro de prolongar la venta de productos fabricados a partir de un material anticuado con lo cual se podría influir negativamente en los precios finales de ventas. Pero lo anterior en realidad contradice las tendencias del mundo industrial de hoy que exige sin descanso el descubrimiento y lanzamiento al mercado de nuevos productos.

El Leasing permite una nueva forma de colaboración entre el capital y el trabajo creando una nueva categoría de ahorradores que arriendan bienes de producción. Es esta una categoría intermedia que, por una parte, tal como el ahorrador obligacionista asegura una remuneración fija al capital invertido, pero que además, es propietario de los bienes de capital a semejanza del ahorrador accionista, pero que a diferencia de éste, no participa en los riesgos de producción, los que deja a cargo de la empresa usuaria. Por este hecho el ahorrador escapa simultáneamente a los riesgos que pesan sobre el accionista y a los peligros de inflación monetaria e insolvencia del deudor que asume el ahorrador obligacionista.

Es preciso anotar que el ahorrador que coloca su capital en el circuito del Leasing generalmente es accionista de la sociedad arrendadora y como tal, participa de sus pérdidas y ganancias, pero sin correr los riesgos inherentes a la producción; sólo asume aquellos derivados de la propiedad de los bienes de capital cuya rentabilidad se asegura antes de la adquisición de los mismos, mediante la celebración de un contrato de arrendamiento que cubre el precio de la compra, el interés del capital invertido, los gastos generales y un margen del beneficio.

Seguidamente resaltaremos otros aspectos económicos relacionados con las operaciones de Leasing y que involucra a todos los agentes que intervienen.

Es evidente que el punto neurológico de una operación de Leasing descansa en que, por ser un medio para financiar el uso de equipos, los proyectos de racionalización (productividad), expansión y modernización se elaboran antes de haberse conseguido los recursos monetarios destinados a pagar la inversión correspondiente; ésto es claro porque los recursos se generan gracias a la utilización del equipo, el cual ha sido financiado en un 100%.

En el momento de iniciarse la operación de Leasing es evidente que este sistema es superior a las fórmulas tradicionales, porque no crea para el usuario problemas de tesorería y por ello no afecta ni su liquidez que existe en su contabilidad (activos corrientes/pasivos corrientes) permanece inalterada. Además el usuario goza de los beneficios que le trae el pago de contrato al proveedor, los cuales se reflejan en el costo neto del equipo.

Normalmente la introducción de un nuevo equipo en una empresa significa un incremento de la productividad y una mayor rentabilidad. Esto se logra tanto con un nuevo equipo comprado como con uno arrendado. La diferencia radica en que, cuando se alquila se dejan libres recursos que se pueden destinar para otras inversiones, lo cual no significa que estas inversiones nuevas sean más rentables, sino que se posibilita una mayor expansión del negocio gracias al Leasing.

Esto quiere decir que con la financiación de equipos por sistema Leasing, una empresa puede desarrollar otras inversiones puesto que los recursos que quedan libres se pueden utilizar para aumentar el capital de trabajo, contruir una nueva bodega, aprovechar costos de oportunidad etc. Esto generaría una mayor expan

60

si3n del negocio y mejores resultados econ3micos para el empresario.

Por otro lado cuando el empresario ha decidido financiar su proyecto por sistema Leasing necesariamente ha tenido que desarrollar un estudio sobre los resultados econ3micos a obtener con los nuevos equipos, que debe arrojar resultados 3ptimos que cubran: amortizaciones, seguros, beneficios superiores a las actividades con los equipos que esta utilizando, y otras contingencias.

Basados en el estudio anterior es de esperar que los nuevos equipos aumenten la productividad y la rentabilidad de la empresa; esto quiere decir que al operarse un incremento en la producci3n su consecuencia l3gica es una reducci3n en los costos por unidad de producci3n, hecho este que generaria un mayor beneficio para el empresario.

La consecuci3n de recursos y la materializaci3n de la financiaci3n mediante otros sistemas abarcan un lapso relativamente largo, a3n si se recurre a establecimientos financieros especializados, grandes y eficientes. La operaci3n de Leasing reduce este

61

tiempo y de esa forma brinda un sistema más eficaz. La flexibilidad del sistema consiste en que permite una adaptación a la vida económica del bien, o sea que el usuario si establece adecuadamente la duración del contrato, probablemente utilizará el equipo arrendado solamente durante el período en que éste ofrezca una productividad más elevada.

Además si tenemos en cuenta que el cánón es un monto fijo y de índole regular, la planeación de presupuestos tiende a simplificarse, porque permite determinar con mayor precisión los flujos de efectivo.

Por otro lado, el arrendamiento facilita el conocimiento del costo real del aprovechamiento de un bien durante el período de su utilización, por cuanto no causa la necesidad de realizarse cálculos sobre depreciación, concesiones, subvenciones y otros.

La empresa de Leasing no se constituye en la accionista de la empresa usuaria del bien: esto permite que el usuario mantenga su autonomía financiera. Sin embargo, la compañía de Leasing limita la libertad de acción del usuario, porque éste debe

62

obtener permiso de la empresa de Leasing para realizar transformaciones o trasladarlo, etc., ya que el arrendador conserva los derechos de propiedad sobre el bien. Esto se explica con claridad más adelante en Obligaciones de las Partes.

2.2 ORDEN CONTABLE.

Una de las grandes ventajas de Leasing, sobre otros sistemas de crédito es el hecho de que permite al arrendatario presentar más balances favorables, ya que los equipos no figuran en el activo ni los cánones de arrendamientos por pagar en el pasivo. El valor del equipo no aparece en el activo puesto que como arrendatario no tiene sobre él derecho de propiedad y los cánones tampoco se reflejan en el pasivo sino que son cargados directamente a la cuenta de pérdidas y ganancias como gasto de explotación. También se dice que al no aparecer el Leasing en los balances, la capacidad de endeudamiento permanece invariable lo cual puede ser cierto, pero por otro lado cuando haya necesidad de recurrir al crédito se encontrará con que los equipos alquilados, que para la empresa arrendataria constituye un importante elemento de trabajo, al no estar contabilizados en los activos, tampoco le sirven de garantía para respaldar un crédito.

63

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

2.3 ORDEN FISCAL.

Para el arrendatario la operación de Leasing puede constituir un importante incentivo fiscal. Los pagos efectuados por alquiler de bienes son deducibles en su totalidad de la renta bruta del contribuyente por tratarse de operaciones realizadas durante un período gravable en desarrollo de una actividad productora de renta.

Al comparar el Leasing con otras modalidades de financiamien

64

to, los impuestos deben ser calculados cuidadosamente cuando un equipo es comprado con fondos propios, la única deducción tributaria es la proveniente de la reserva para depreciación, lo cual no representa una ventaja. Es apenas compensación natural por la depreciación de los equipos y las consiguientes futuras erogaciones que tendrán que hacerse para reemplazar los equipos. Si se acude al crédito pueden además deducirse la totalidad de los intereses pagados a entidades sometidas a la vigilancia de la Superbancaria, o los intereses que se paguen a otras personas, pero únicamente en la parte que no exceda a la tasa más alta autorizada a los establecimientos bancarios durante el respectivo período gravable (Decreto 2054/74 Art. 47).

Para efectos fiscales también es importante que el arrendatario que desee ejercer su opción de compra, calcule las expectativas de conservación o pronta enagenación del bien, pues el precio de esta puede ser relativamente bajo y la venta posterior a un precio mayor, podría significar una carga demasiado onerosa tributariamente al considerarse la diferencia de precio como ganancia ocasional o renta, según el caso. No obstante, para que dicha diferencia de precio no sea tan grande, se puede acoger a las normas sobre reajustes del costo de activo inmovilizado, pero sin

65

olvidar que para que dicho ajuste produzca efecto en cuanto a la determinación de renta o ganancia ocasional obtenida en esa eventual enagenación, el bien tiene que haber formado parte de su activo fijo por un término no inferior a dos (2) años (Art. 51-D.L. 2247/74). Si conserva el bien en su poder, el comprador podrá de todos modos continuar depreciándolo de acuerdo con las reglas generales.

En cuanto a las repercusiones fiscales de la operación para la compañía de Leasing, los equipos alquilados forman parte de sus activos fijos y como tales gozan de las deducciones tributarias provenientes de la amortización de su costo que se refiere en un lapso de tiempo más o menos largo según que el sistema de depreciación que se adopte sea el ordinario, el de tasas variables u otros de reconocido valor técnico previamente autorizado por la Administración de Impuestos Nacionales.

En Colombia la vida útil de los bienes depreciables se determina conforme a las normas que señala el reglamento, las cuales contemplan vidas útiles entre 3 y 25 años, atendiendo a la actividad en que se utiliza el bien, a los turnos normales de la actividad respectiva, a la calidad de mantenimiento disponible en el país y a las probabilidades de obsolescencia (D.L. 2053/74 Art. 59).

66

Respecto al gravámen se origina la venta final del bien, cuando el arrendatario hace uso de la opción de compra, es conveniente que el precio fijado por las partes guarde cierta relación con la parte del costo de adquisición aún no amortizado, si lo hay, pues si es superior, la diferencia constituiría renta bruta. Podría ocurrir también que en la enagenación hubiera pérdida al vender el bien por menos valor residual, pero en ningún caso, el valor asignado a la opción por las partes podría apartarse en más de un 25% de los valores establecidos en el comercio para bienes de la misma especie, teniendo en cuenta su naturaleza, condición y estado, so pena que el Director General, de Impuestos lo rechace y, para efectos impositivos señale uno más acorde, según los datos estadísticos de que dispongan (D. L. 2247/74 Art. 76).

En el Leasing se presenta una situación especial que merece tenerse en cuenta. La diferencia entre el valor de la opción y la de los valores comerciales para la misma especie de bienes podría ser notoria, pues no se puede pasar por alto que el comprador ha cubierto ya gran parte del valor del bien mediante los cánones de alquiler.

67

Por otra parte, para remediar los problemas anotados la compañía podría estudiar la conveniencia de reajustar el costo de sus activos inmovilizados y asignar a la opción de compra un precio que guarde relación con el valor reajustado, a partir del cual el comprador podría continuar depreciando los bienes. Dicho valor reajustado estaría más cerca del precio comercial y tendría efectos para la determinación de la renta bruta obtenida en la enagenación cuando el bien hubiere hecho parte de su activo fijo por un término de 2 años o más, y también tendría incidencia en la determinación de la renta presunta sobre el patrimonio. En lo tocante a la determinación de amortizaciones, depreciaciones, pérdidas en los bienes y pérdidas en la enagenación de activos en lo que respecta a la compañía de Leasing, esos ajustes patrimoniales carecen de efectos y en consecuencia siguen comportandose según su costo histórico.

En lo referente al impuesto sobre las ventas que se originan cuando la compañía compra el bien que posteriormente cede en alquiler, la base para liquidar dicho impuesto total es el total del precio convenido e incluye gastos directos de financiación, accesorios, acarreos y demás erogaciones complementarias.

68

Tratándose de mercancías importadas, la base es la misma pero adicionada con el valor de los derechos de aduana, porque la nacionalización constituye hecho gravado con impuesto a las ventas.

Es frecuente que la compañía de Leasing translade el valor de ese impuesto al arrendatario lo que naturalmente se traduce en un mayor precio del alquiler. Sin embargo, existe una cierta ventaja para el arrendatario pues éste, a diferencia del comprador, no necesita hacer la erogación en un solo momento, sino que la difiere al término del contrato.

En lo que tiene que ver con el impuesto de timbre, al ser el Leasing un contrato de ejecución sucesiva de duración definida, el valor se determina de acuerdo con el valor total de los pagos que deban hacerse durante la vigencia del convenio.

En general para efectos tributarios, la operación de Leasing en conjunto, ésto es desde el punto de vista tanto de arrendador como de arrendatario, en nada afecta las erogaciones totales que por esos conceptos deban hacerse a favor del fisco. Si por una parte el arrendatario deduce como gastos los alquileres, por la otra se grava a la compañía arrendadora en razón de la renta obtenida

69

por ese concepto. En lo que refiere a los impuestos indirectos tampoco significa para el Tesoro Nacional ninguna disminución en sus ingresos.

2.4 ORDEN FINANCIERO.

El costo de la operación de Leasing depende en gran parte de lo siguiente; se trata de un contrato, por medio de el cual el arrendatario acepta efectuar una serie de pagos al arrendador, pagos que, en total exceden al precio de compra del bien alquilado. De un modo general, los pagos son escalonados en un periodo equi valente a la mayor parte de la vida útil del bien. Se entiende que antes de la operación el arrendatario ha efectuado un estudio serio y detenido sobre los rendimientos a obtener con el nuevo equipo; Estos deben ser suficientes para cubrir: seguros, amortizaciones, eventualidades y margen de beneficio.

Es importante anotar que mientras el arrendatario evita la congelación de recursos por compra de equipo, esta puede emprender cualquier otro proyecto con los recursos libres, lo que le daría una mayor operatibilidad y tal vez participar en otras áreas

70
del negocio.

2.5 EN LA ESFERA DEL COMERCIO EXTERIOR.

La actividad del Leasing no se limita exclusivamente a la economía Doméstica, sino que también se halla ampliamente difundida en el Comercio Internacional para financiación de equipos y maquinarias, y es en este campo donde se encuentra directamente vinculado con los problemas de la transferencia de tecnología, las barreras aduaneras, las divisas y de un modo más amplio, a su interrelación de los dos tipos de economías que rigen la vida de los países del mundo.

En el ámbito interno, el Leasing, se encuentra vinculado con los avances Tecnológicos y con la necesidad de los empresarios de contar con los equipos más eficientes, pero puede suceder, y en efecto sucede, que un empresario o un país necesite de los medios técnicos que posee otro empresario residente en otro país o directamente que la otra parte contratante sea otra nación. El requirente de dicha tecnología puede optar por diversos caminos y entre éstos se encuentra el Leasing. Cómo juega aquí esta figu

71

ra jurídica ?. En dos situaciones distintas ? : Por un lado, la Compañía financiera puede pertenecer al país del fabricante del equipo, que es el caso mas frecuente, ya que abarata los costos de la operación, y por el otro, la Financiera puede pertenecer a un tercer país lo que por el contrario incrementa el precio de su operación, pues el valor nominal de ésta debe agregársele el gravámen por salida de divisas del país de la entidad crediticia.

Peró la importación de bienes de capital financiados mediante Leasing, de cualquiera de las dos (2) formas que se realice, con forme se ha mencionado, chocan con las tasas aduaneras. Así, si el equipo pertenece en propiedad a un financista extranjero y es introducido en el país por un empresario por tiempo determinado, pero sucede que existen países donde no se encuentra registrada la introducción temporal de bienes de K, o bien el plazo otorgado por la Ley es muy corto. Para luchar contra ello es necesario la creación de Leyes especiales que contemplen las modalidades de estas contrataciones.

En Colombia, la Ley no contempla la introducción de bienes de Leasing en forma aislada, sino en un todo estructural como es

la adquisición de derecho y concesiones de licencias de producción, pero aún cuando no existe legislación sobre el tema en forma particular, nuestro país ha logrado la introducción de diversos bienes para nuestra industria, mediante la concesión de franquicias. De esta manera no sólo el sector privado ha utilizado el Leasing para su beneficio con equipos tecnológicamente avanzados, sino también el sector público.

Como se sabe el Leasing, nació en los Estados Unidos y de allí pasó a Europa, pero ese paso lo realizó con la ayuda de las financieras norteamericanas que se asociaron a entidades bancarias y aseguradoras europeas y así hicieron nacer las primeras compañías dedicadas al arrendamiento financiero, pero a los pocos años rompieron con las empresas que le dieron origen y así, en forma especial, se dedicaron a la financiación de equipos y maquinarias en competencias con sus antiguos socios. La Bruckers Leasing Corporation de Estados Unidos y los S. C. I. C. y la Promolease en Francia, han tratado de abrir nuevos mercados y esto los ha llevado a golpear la puerta de los países de Economía Planificada. Las primeras transacciones que se hicieron entre URSS y Europa sobre Leasing, fueron realizadas por Francia, entre 1.972 y 1.974 con Rusia, pero en 1.975 estas actividades se in

crementaron notablemente, pues el Euro Bank y el Credit Lyonnais crearon una sociedad denominada Promelease, para la promoción del Leasing en toda URSS, con las cuales se contrata generalmente maquinaria agrícola altamente desarrollada.

En los países de Economía de Mercado, las empresas hacen uso del Leasing como un medio de salvar el K de expansión o en el orden de usar equipos por corto plazo. Estas mismas necesidades se dan en los países de Economía Dirigida (Take-Ovee), donde el problema de medio circulante es gravoso, pero aquí se agudiza, por la existencia de otros trabajos. En los países de Economía Dirigida, los medios de producción pertenecen al Estado y las transacciones de la financiación deben aprobarse dentro de los límites de pago establecidos por los Planes Económicos. Estos problemas, por supuesto, pueden ser superados, pues si el Estado, considera que hay ventajas en la contratación, producirá las derogaciones parciales a las leyes que correspondan, con el ánimo de hacer factible la instauración del Leasing.

74

3. CLASES DE LEASING

El Leasing como anotábamos anteriormente es una operación de amplio espectro bajo cuya denominación se agrupa toda una gama de posibilidades que tienen en común el de que en todas se establece un contrato de arrendamiento.

Esto nos permite comprender cómo la operación de Leasing se puede concretar a través de diversas formas o clases que den respuestas a las necesidades de carácter industrial, comercial o profesionales donde se dé el usufructo de todo tipo de maquinaria. Sin embargo existen algunos criterios generales que sirven para clasificar las operaciones; estos criterios hacen referencia a las características del arrendador, el tipo de bienes a ser involucrados en la negociación y la forma o patrón por la cual se determinará la operación. De acuerdo con todo lo anterior el Leasing puede ser : Leasing Operativo, Leasing Financiero, Leasing Inmobiliario, Leasing Mobiliario, otros.

Entremos a analizar cada modalidad a continuación :

3.1 LEASING OPERATIVO.

Esta es la modalidad más antigua entre todas las que se practican actualmente. Fue inicialmente impulsada por las propias fábricas o empresas comerciales como una forma ágil y relativamente segura de dar salida a sus inventarios.

En esta clase de Leasing el usuario paga por el derecho de usufructo del bien, siendo el arrendador el mismo proveedor o fabricante de los equipos cuestión de la operación y no hay intervención de un intermediario financiero. Esto implica que la compañía arrendadora debe ser una empresa con suficientes existencias de inventarios y un servicio preventivo y de mantenimiento supremamente eficaz, es decir, exige de la empresa Leasing una infraestructura costosa y un gran conocimiento del mercado.

Los bienes ofrecidos son normales o standar con un mercado de demanda sostenida lo cual hace fácil su alquiler o venta como equipo de " segunda mano ". El arrendador por lo general asume su asistencia técnica. El contrato es de corto plazo pudiendo ser rescindido por el usuario mediante aviso previo y rara vez tiene

76

opción de compra. Los pasos se determinan teniendo en cuenta factores como la rentabilidad del bien, mantenimiento, seguro, reparación, impuesto, etc.; a esto se denomina Leasing Bruto para diferenciarlo del Leasing Neto en el que los gastos por estos conceptos son asumidos por el arrendatario.

Al fijarse el precio, debe tenerse en cuenta igualmente la compensación por el riesgo que asume el arrendador al aceptar que el contrato sea rescindible en cualquier momento, lo que significa que está corriendo un riesgo al tener que hacerse cargo de un equipo usado, quizás obsoleto y posiblemente aun no amortizado.

Esta clase de Leasing es de gran utilidad para aquellos que deben realizar trabajos a corto plazo y que al no poseer una maquinaria propia o aun teniendola y no queriendo movilizarla, tengan la necesidad de equipos o maquinarias por el tiempo estrictamente necesario. Esto sumado al hecho de que no existen para el contratista o usuario preocupaciones marginales como mantenimiento y reparación de equipo, y antes por el contrario la posibilidad de pedir el reemplazo del material averiado o que se le suministre otro más ajustado a las necesidades técnicas

7A
otorga una gran ventaja operativa.

Resumiendo, el Leasing Operativo es aquel donde el usuario paga por el derecho de usufructo de un bien, sin tener opción de compra sobre el mismo, otorgando el beneficio del uso en él como plazo, evitándose congelación de capital de trabajo y la obsolescencia del equipo.

3.2 LEASING FINANCIERO.

Se puede definir citando a Carlos Vidal Blanco en su obra " El Leasing " quien dice: " Contrato en virtud del cual una sociedad de Leasing (arrendador) siguiendo las indicaciones y deseos de sus clientes (arrendatario) se compromete exclusivamente a poner a su disposición la maquinaria específica que éste ha elegido previamente, contra el pago de unas tasas de arrendamiento mutuamente convenidas, que en total superan su precio de compra, y fraccionadas a lo largo de un período de tiempo que generalmente coincide con la vida económica y fiscal del bien, y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los riesgos y gastos de cuenta del arrendatario, quien al finalizar dicho período

78

do puede concertar un nuevo contrato de arrendamiento, comprar el material por un valor residual preestablecido o devolverlo al arrendador ". *

Esta definición establece plenamente el espíritu de la modalidad y para muchos estudiosos del tema es la que mejor establece en realidad el Leasing. Este tipo es la mejor herramienta que puede utilizar una empresa carente de recursos propios para hacerse a la propiedad haciendo que éste le produzca rendimientos con los cuales establezca un margen de utilidad y de pago por un equipo que inicialmente no es de su propiedad con las implicaciones de orden fiscal que conlleva.

Esta modalidad establece de hecho la participación de tres " individuos " : El proveedor, el usuario y la empresa Leasing, constituyéndose esta última en la práctica, en un intermediario financiero lo cual marca una diferencia importante con relación al Leasing Operativo en dos (2) sentidos : uno con relación a los participantes

*

Biblioteca Asobancaria - El Leasing o Arrendamiento Financiero

Cuarta Edición - Bogotá D.E. - Julio 1981. Pág. 10 - 11

79

dado que en éste sólo participa el arrendador y el usuario, y otro en el sentido de que aparece una figura nueva en el arrendamiento de pago total.

Por otra parte el Leasing financiero esencialmente es una técnica de orden financiera que permite realizar una inversión amortizable con la propia rentabilidad producida por la explotación económica del bien. Este aspecto es el que principalmente de la forma de intermediario financiero al arrendatario.

El cánón de arrendamiento es mayor que el valor comercial del equipo arrendado porque el valor de compra del arrendador juegan otros factores tales como los gastos propios de la operación y los intereses calculados sobre una base mensual o anual que es el margen de beneficio del arrendador por su inversión y el margen de riesgo de ésta. A diferencia del Leasing Operativo, el Financiero se realiza por encima del mediano plazo al tratar de asimilarlo a la vida económica del bien con la finalidad de amortizarlo durante este lapso; así, al final del contrato, la cláusula que fija su valor residual, sirve de base para renegociar un nuevo contrato o hacerse a propiedad total del bien por el pago de éste. La otra alternativa para el usuario sería la de devolver el bien a la

80
empresa Leasing.

3.3. LEASING INMOBILIARIO.

Su uso es frecuente en el caso de bienes destinados al uso profesional (educativos, industrial, deportivos, etc.). Es una derivación del Leasing Financiero que por las características del bien alquilado, hace que su implementación tenga características que lo particularizan. En el contrato Leasing Inmobiliario la compañía Leasing entrega en arriendo un bien con fines profesionales, comprado o construido por su cuenta, establecido por cláusulas que al final del contrato el usuario goza de la facultad de adquirirlo; las características que lo particularizan como anotábamos antes se debe a la naturaleza misma del inmueble, ya que al tratarse de terreno éste no sufre amortizaciones tendiendo mas bien a valorizarse, por otra parte la amortización de construcciones o edificios es mucho más lenta que la de maquinarias o equipos.

Otro aspecto a tener en cuenta son los que tienen que ver con la devaluación o desvalorización de la moneda y la misma valorización del terreno que tienen gran incidencia sobre la economía del contrato. Estos factores anotados dan pautas sobre las técnicas a

81

utilizar para la operación haciendolas más versátiles y complejas.

Entre estas técnicas la de mayor ocurrencia es la que conlleva a la constitución de una sociedad entre el arrendador quien posee inicialmente un 90% del interés social, y el arrendatario que tiene el 10% restante. Esta sociedad compra el terreno (algunas veces lo aporta el futuro usuario), se encarga de la construcción y finalmente cede en arrendamiento el inmueble por un largo período. En la medida que el usuario va cancelando el cánon mensual, o anual o cualquiera que sea el período estipulado para pagos por contrato, la sociedad se va desprendiendo en favor del arrendador, de cuotas o participación social sobre la misma por el equivalente del pago. Al finalizar el término del contrato de arrendamiento, el usuario se haya en posesión total del interés social.

Es obvio suponer que el usuario pagará un cánon cuyo importe total será mayor al monto inicial de la inversión, por que este monto deberá incrementarse por el interés del capital que se invierte más los otros gastos de operación. Además la inversión inicial debe relacionarse con la evolución de los índices inflacionarios dado que financiar un inmueble implicaría riesgos con relación a

82

la desvalorización de la moneda dado que la recuperación de la inversión se da en el largo plazo.

La operación descrita es tan solo una de las formas bajo la cual se configura el contrato de Leasing Inmobiliario ya que ésta es una de las más complejas y el esquema puede adecuarse a los intereses particulares de los contratantes.

3.4 OTRAS MODALIDADES DE LEASING.

3.4.1 Leasing Back.

Esta variante del arriendo financiero es típicamente Norteamericana. Es una operación en la que no interviene ninguna sociedad de Leasing propiamente constituida como tal, sino una sociedad constituida expresamente para que haga las veces de intermediaria entre los ahorradores y el futuro arrendatario quien es el verdadero y principal promotor de la sociedad llamada "de paja". Formada la sociedad de paja, sus acciones son colocadas en el mercado con el objeto de recoger los fondos que permitan la adquisición de los equipos o maquinarias que serán alqui-

83

lados. Esa sociedad actúa como arrendadora, pero, su administración se delega en un fideicomisario que representa los intereses de los accionistas.

Además la inversión puede respaldarse mediante el otorgamiento de una garantía real sobre los equipos y a favor de los accionistas. El fideicomisario se encarga de recibir los cánones de arrendamiento y con su producto debe proveer lo necesario para pagar los dividendos y eventualmente reembolsar el valor de las acciones.

3.4.2 Leasing Underwriting.

Se define como el uso de bienes por plazo variable, según contrato previo, mediante pago de una tasa de utilización siendo de cuenta del propietario, la conservación del objeto alquilado, pudiendo proporcionar en ciertos casos los medios humanos necesarios para su explotación cuyos gastos están normalmente incluidos en la tasa de alquiler.

Este contrato se asemeja en muchos aspectos al llamado Leasing

84

Operativo, presume la existencia de materiales en poder de la sociedad y elimina desde luego, la llamada etapa de colaboración entre las partes destinadas a la adquisición de bienes, los cuales son simplemente arrendados al usuario. Se acompaña una serie de servicios exclusivos a favor del arrendador, para el mantenimiento, reparación, asistencia técnica, etc., de los bienes. En esta clase de contratos, es sumamente remota la opción de compra para el usuario y por el contrario, es bien frecuente el caso de que las sociedades arrendadoras se nieguen a venderlos pues parte de su estructura de mercado, implica conservar los equipos bajo dominio en forma indefinida.

3.4.3 Leasing Hire Purchase.

Se caracteriza por ser una operación de venta final cierta. El vendedor del material hace de arrendador y el usuario es el arrendatario. Por medio del pago del último alquiler, éste se convierte en una operación de compra-venta.

El Hire Purchase, contiene un acuerdo bilateral sobre la venta del material. No es el arrendatario el que elige el material sino que el arrendatario debe aceptar la mercancía ofrecida por el

vendedor arrendador.

3.4.4 Leasing Nacional e Internacional.

Se menciona esta clase, para resaltar la tendencia a explotar las posibilidades derivadas del llamado Leasing Internacional, o sea aquel en el cual la sociedad de Leasing y el Arrendatario, se encuentran bajo la jurisdicción de legislaciones nacionales diferentes. Es la hipótesis de la sociedad de Leasing que se encuentra en un país y arrienda los bienes al usuario de otro país, debiendo proveer todo un complejo de mecanismos y soluciones específicas para salvar las diferencias que puedan surgir de las distintas leyes aplicables. Será corriente que los contratos prevean que las diferencias surgidas entre las partes se someten a la legislación del país de la arrendadora. Sin embargo, no son pocos los problemas que puedan presentarse, sobre todo por los riesgos asumidos por la sociedad frente a terceros si en el país del arrendatario existe un régimen legal que se oponga a algunos de los derechos del propietario arrendador.

En cuanto al Leasing Nacional realmente no existe ningún pro

Bb

blema, ya que las diferencias se rigen por la ley o por la costumbre nacional como es el caso de Colombia.

3.5 DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

Para un mejor conocimiento de las obligaciones y derechos de las partes intervinientes en este contrato, consideramos que antes es necesario un análisis de la operatividad del mismo: El empresario que desea equiparse o reequiparse concurre al fabricante o concesionario del material que desea y solicita que él mismo le entregue un presupuesto sobre el costo de éste. Con esta factura proforma se dirige a la entidad financiera y solicita realizar una operación de Leasing. La sociedad crediticia estudiará la factibilidad del contrato mediante la investigación del rendimiento del material a comprar y el estado financiero del usuario. Una vez considerado esto, se celebra el contrato de Leasing entre la financiera y el empresario.

La sociedad de Leasing adquirirá el bien previamente solicitado al fabricante que otorgó el presupuesto, debiendo comprar únicamente ese equipo y a ese productor y no a otro, y hará entrega del mismo al usuario, quien se verá obligado a asegurarlo y

87

a pagar un alquiler mientras el material esté bajo su tenencia, con forme lo que estipula el contrato de Leasing.

Una vez vencido el plazo contractual de compra, si así lo hiciera deberá abonar el valor residual que establece el convenio y podrá mantener el bien en calidad ahora de propietario, si no aceptara la opción deberá devolver el equipo o arrendarlo de conformidad con la entidad de crédito por otro plazo y otro precio a convenir.

3.5.1 Obligaciones a cargo de la Compañía de Leasing.

a) Adquirir el bien : la entidad crediticia o Leasing deberá adquirir el bien que requiera el empresario y al precio que previamente hayan estipulado.

La compañía de Leasing solo actúa como financiadora y por ende no elige el bien a financiar, esta selección queda a cargo del usuario que conoce cuales son las verdaderas necesidades de su empresa. Aun cuando el futuro arrendatario seleccione el material y se tenga un presupuesto del fabricante del equipo, no existe ninguna relación jurídica entre ambos y la compañía financiera; cuando contrata la compra no lo hace como mandataria del usuario, sino

88

por su cuenta y bajo su única y exclusiva responsabilidad.

El precio por el cual debe adquirirse el equipo también es determinado con antelación, pues con base en él se estipulan los alquileres a pagar y es lógico que el empresario conozca cuáles son las obligaciones que ha de asumir. Los presupuestos generalmente poseen un tiempo de validez por el cual la oferta es respetada y por ende la compañía de Leasing debe realizar su compra dentro de ese término. Si por cualquier razón injustificada no lo hiciera, será responsable por daños y perjuicios que su acción acarree. Cuando la factura proforma no posee un plazo de validez, se autoriza a la compañía de Leasing a adquirir el bien dentro de un precio determinado y se establece que los arriendos se ajustarán al precio que resulte en definitiva.

b) Entregar el bien : La entrega del bien está a cargo de la entidad de Leasing, pero ésta es realizada generalmente por el fabricante, quien a su vez es el encargado de poner en marcha el equipo.

Esa entrega que realiza el concesionario del material a pedido de la entidad de Leasing es el punto de partida desde el cual se empieza a contar el plazo de la locación y por eso reviste especial importancia.

81

La entrega a que nos referimos no es únicamente la entrega del bien, sino que éste debe estar en condiciones de funcionamiento, por ello este acto conlleva obligaciones para ambas partes, pues generalmente la instalación de un equipo industrial necesita de un acondicionamiento previo del lugar donde va a funcionar el que está a cargo del locatario. Si alguna de las partes no diera cumplimiento con la obligación a su cargo, la afectada podrá solicitar la revisión del contrato y los daños y perjuicios que la actividad de la incumplidora le hubiere causado.

c) Mantener en tenencia del bien al locatario: mientras esté vigente el plazo de la locación el arrendador deberá mantener en tenencia del bien al locatario, pues éste recurre a este tipo de financiación, porque le permite hacer uso del bien mientras lo va pagando. Pero este mantener en uso no se refiere a problemas técnicos que pudiera tener el usuario para gozar del mismo, sino a acciones reivindicatorias de terceros y por los cuales el locador lo debe proteger y, en caso de ser vencido abonar los daños y perjuicios que hubiese causado.

d) Mantener y cumplir la oferta de venta : Como consecuencia de su anterior obligación la empresa de Leasing está obligada a mantener y cumplimentar la oferta unilateral de venta que rea

90

liza a favor del usuario y si no la mantuviera y enajenara el bien a un tercero sin respetarla al cabo del contrato, podría ser procesada para que adquiriera otro bien igual y se lo entregue al arrendatario contra el pago del valor residual.

3.5.2 Derechos a cargo de la Entidad Financiera o Leasing.

47878

a) Percibir el precio estipulado por el arrendamiento : La devolución del capital adelantado, su interés, los gastos de administración y el beneficio perteneciente a la entidad financiera es estipulado en forma de alquiler dado el vehículo que toma la financiación en este contrato. Por ello el principal derecho de la compañía de Leasing es perseguir el cobro de los mismos en fecha y forma con venidas de antemano. Este derecho no se ve suspendido por el hecho de que el usuario no pueda usar el bien, ya porque éste no es el adecuado para la actividad que desarrolla, o porque ha sufrido desperfectos que es necesario reparar, o porque éste ha desaparecido por caso fortuito o fuerza mayor, pues como se ha dicho la empresa Leasing actúa simplemente como financiera de la adquisición del bien.

91

Por lo expuesto la falta de pagos de los arriendos en la forma y plazo oportunamente convenidos trae aparejada la recesión del contrato y subsecuentemente la devolución del bien y los daños y perjuicios que la actitud del usuario causare a la financiera o Leasing o sea la devolución total del valor del bien, pues aun cuando el equipo le sea restituido, el mismo es un bien ilíquido de escaso valor para una entidad de crédito que se maneja con capital de fácil disposición.

b) Derecho de inspección : La Compañía de Leasing puede inspeccionar el bien cuando lo estime conveniente y siempre y cuando esta facultad no sea usada en forma abusiva, como es revisar equipos a horas en que la empresa no trabaje o cuando se perturbe el normal desarrollo de las tareas que se realizan. El hecho de que el arrendatario niegue en forma reiterada el derecho de visita da lugar a la recesión y a los daños y perjuicios en la proporción antes mencionada.

c) Derecho de publicidad : Intimamente ligado al derecho anterior se encuentra el Derecho de Publicidad que consiste en la facultad que tiene el arrendador de colocar avisos que identifiquen la propiedad del bien dado en Leasing como de su propiedad. Estos anuncios tienen una doble finalidad; por un lado si el bien es un equipo que se encuentra en un lugar visible, actúa como medio de

92

propaganda, y por el otro sirve de fundamento para que los bienes no sean embargados si tal contingencia ocurre contra el arrendatario, o para que éste no pueda vender ilegalmente los bienes que no le pertenecen.

Esta publicidad se realiza generalmente por gravaciones e instalaciones de placas en los bienes de difícil eliminación y cuyos requisitos se establecen previamente en el contrato, donde así mismo se estatuye la relación para el caso de incumplimiento de la mantención de la publicidad.

d) Derecho a solicitar la rescisión del Contrato : Generalmente en este tipo de contratos se estatuye una serie de motivos por los cuales la empresa Leasing puede declarar rescindido el contrato y éstos obedecen generalmente a la falta de cumplimiento del arrendatario a las obligaciones que le impone la convención, al mal uso que hace del bien y al estado financiero en que se haya el arrendatario.

e) Derecho a solicitar el pago del sobreprecio por el incorrecto uso del bien: En todos los contratos se establece que el arrendatario deberá hacer uso del bien conforme a su naturaleza poniendo en su uso todo el empeño y dedicación como si fuera un bien

23

propio. Pero como el hecho de conocer si un equipo ha sido mal o bien usado es difícil, los contratos así mismo establecen un porcentaje sobre el precio de venta del bien dado generalmente por el mercado. Si el valor del bien por su estado, baja de ese porcentaje y el arrendatario no hace uso de la opción, éste deberá abonar al arrendador la diferencia existente.

f) Derecho de percibir el valor residual: El valor residual es en definitiva el valor de venta del bien, por lo tanto la entidad financiera tiene el derecho de percibir el mismo a cambio de la aceptación de la compra de parte del locatario. La ley Francesa y Belga, y conforme a ello la definición dada para el presente contrato en estudio, establecen: "dan al arrendatario la facultad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados mediante un precio convenido, teniendo en cuenta, al menos en parte, los pagos hechos a título de alquiler".* Ahora bien, si el precio convenido como valor residual es disminuido en razón a que se efectuaron pagos anteriormente, bajo otra denominación por este concepto, y si el empresario no aceptara la opción, lo que sucedería sería

*

El Leasing - J. Coillot - Edito Mapfre

Colección Temas Empresariales - Barcelona - Pág. 63

Tercera Edición.

que las mismas deberían permanecer en poder de la compañía de Leasing, aún cuando fueran determinables en compensación por los gastos que significan para la entidad poder volver a convertir en líquidos los capitales materializados en bien, pues es preciso recordar que no es ésta la actividad de las compañías de Leasing y ello por supuesto implica gastos.

3.5.3. Obligaciones a cargo del Empresario Arrendatario.

a) Recibir el bien : Esta obligación encierra dos (2) mandatos : por un lado, la obligación que tiene el empresario de realizar los acondicionamientos necesarios para recibir el bien y cuyo incumplimiento trae aparejado la rescisión del contrato y subsidiariamente el cobro de daños y perjuicios, y por otro lado el de la recepción misma. Una vez instalado el bien el empresario firma un acta donde recibe la tenencia del mismo y a partir de esa fecha se calcula el plazo del contrato. Si el arrendatario, una vez adquirido el equipo por la compañía de Leasing, no lo aceptara por causas que fueran injustificadas, sería responsable de los daños y perjuicios causales.

b) Pagar los arriendos : Como principal obligación del arrendata

rio está la de abonar los pagos por arriendo en la forma y fechas convenidas, ya que estos pagos sirven para reintegrar a la compañía de Leasing los gastos y beneficios de la operación y por ende deben pagarse aún cuando no pueda hacer uso del bien por caso fortuito o fuerza mayor.

c) Obligación de asegurar el bien: Todos los contratos confrontados establecen como obligación a cargo del arrendatario el asegurar el equipo arrendado a fin de que la entidad financiera se pueda resarcir en caso de que el mismo desapareciera por caso fortuito. Generalmente estos contratos establecen un plazo para que el arrendatario realice el trámite de aseguramiento en alguna de las compañías aseguradoras que figuran en una lista confeccionada por el arrendador o compañía de Leasing o directamente en la entidad designada por él. Como beneficiario en estos contratos se debe establecer a la entidad Leasing y se debe remitir la póliza en un plazo perentorio, pues de lo contrario se establece que la entidad Leasing lo hará a cuenta y cargo del arrendatario.

El monto por el cual se asegura es el valor total del bien y se establece que cualquier aumento en la prime del seguro por la de sactualización de la suma asegurada o por agravamiento de las condiciones deberá ser soportado por el arrendatario.

96

- d) Obligación de abonar los impuestos y gravámenes : Son a cargo exclusivo del arrendatario todos los impuestos y tasas que gravan al bien en particular y a la actividad desarrollada con el mismo. Este precepto es consecuencia lógica del hecho que la entidad de Leasing solo actúa como funcionadora.
- e) Obligación de permitir las visitas del arrendador : Como consecuencia del derecho de visita de la compañía Leasing, el arrendatario se encuentra obligado a permitir las visitas a fin de establecer cuál es el estado en que se encuentra el equipo arrendado.
- f) Obligación de efectuar las reparaciones : Están a cargo del arrendatario las reparaciones que deben hacerse al equipo por los desperfectos que éste pueda sufrir. Generalmente la compañía de Leasing cede al arrendatario los servicios gratuitos que el fabricante otorga sobre el bien en concepto de garantía. Cuando no existieran o ya el plazo de garantía hubiese caducado, la compañía de Leasing puede exigir que las reparaciones las efectúe una persona determinada, el arrendador puede o no hacer las reparaciones indicadas, pues si no las hace este hecho sólo actúa en desmedro de su propio beneficio pues no puede hacer uso del bien y con sus resultados abonar los arriendos, pero al finalizar el contrato lo debe entregar en perfectas condiciones de funcionamiento y para

97

eso debe recurrir a la persona que le indique el arrendador.

g) Obligación de informar: El arrendatario se encuentra en la obligación de informar a la compañía de Leasing todos los hechos que de un modo u otro atenten contra el derecho de propiedad de éste último. La falta de cumplimiento de esta obligación trae aparejada el pago por daños y perjuicios que haya causado su omisión.

h) Obligación de hacer uso perfecto del equipo: El beneficiario de un contrato de Leasing, debe hacer uso del bien arrendado conforme a su naturaleza.

i) Obligación de abonar el valor residual: En los contratos se establece generalmente que el arrendatario que acepte la opción de compra establecida a su favor deberá comunicar su decisión a la compañía de Leasing con anticipación. A partir de su aceptación y con un plazo establecido con anticipación el arrendatario deberá abonar el valor residual ya fijado contractualmente, pues de lo contrario podría ser obligado a su cumplimiento.

j) Obligación de pagar el valor de reventa: El arrendatario debe hacer uso del bien conforme a su naturaleza y está obligado a cuidar del mismo, pero si esto no se cumple estará obligado a pagar la diferencia entre el valor de reventa y el monto de pagos

98

que haya efectuado hasta ese momento.

3.5.4 Derechos de que goza el Empresario Arrendatario.

a) Derecho a hacer uso del bien : La ventaja de este método de financiación es que permite al arrendatario hacer uso del bien e ir abonando los arriendos con partes del producido del mismo. Por ésto, este es el principal de los derechos que tiene el arrendatario.

b) Derecho a que se le mantenga la oferta de venta : La oferta de venta debe ser mantenida por la compañía de Leasing, pues esto es el fin último que tuvo el arrendatario al contratar, o sea la de poder ser propietario del bien.

c) Derecho a que se le entregue la documentación : Este derecho comprende dos etapas, la primera mientras el bien permanece arrendado, en esta etapa la compañía Leasing se encuentra obligada a hacer entrega al arrendatario de los mismos manuales e instrucciones con que viene acompañado el equipo, para que éste tenga un perfecto conocimiento de su empleo, y segundo después que el arrendatario aceptó la opción de compra. En este caso se le debe hacer entrega de los títulos de propiedad.

4. NATURALEZA JURIDICA DE UN CONTRATO DE LEASING

Ante la dificultad de poder identificar en forma absoluta el contrato de Leasing con el arrendamiento, se han buscado distintas interpretaciones que varían de acuerdo al autor, o según se tenga en cuenta o no, dentro de la estructura del contrato, la participación del proveedor fabricante de los bienes que son adquiridos para construir con ellos el objeto del contrato. Si desde el punto de vista del análisis descriptivo del contrato no puede despreciarse la figura del proveedor, hay que advertir que un análisis debe circunscribirse a considerar dos (2) partes, como esenciales: La sociedad Leasing y el usuario de los bienes.

En algunos países, las sociedades han aplicado una solución ecléctica configurando en forma vaga los términos del contrato, de manera que parezcan simultáneamente de alquiler y de venta, para defenderse ante determinadas circunstancias difíciles de las ventajas derivadas de uno u otro contrato, posibilidad ésta que

100

ha sido objeto de justa censura en el mundo de los negocios.

Algunos autores, han pretendido explicar el Leasing sobre la base de un supuesto contrato de mandato de conformidad con el cual la sociedad Leasing actuaría como mandataria del futuro usuario para adquirir los bienes objetos del contrato. Esta Tesis también ha sido rebatida.

Otros afirman que es un contrato mixto, o sea, un contrato único, pero con elementos que corresponden tanto al contrato de compra - venta, como al de arrendamiento y en donde su régimen resulta de aplicar las disposiciones propias de cada uno de los tipos combinados en tiempos oportunos.

De acuerdo a lo anterior se puede decir que el Leasing comprende de la celebración de un contrato de arrendamiento con promesa unilateral de venta, que confiere al usuario la opción de adquirir los bienes al vencimiento del plazo inicialmente convenido. Esta teoría que es criticada por algunos por no incluir las otras opciones que tiene el contrato, la explica Rodríguez Azuero, cuando apenas expone que " La entrega, más que una opción, es una

101

consecuencia normal de concluir el contrato y continuar el arrendamiento, no es otra cosa que prorrogar el plazo".*

Otros autores piensan que esta forma de financiación no es más que una venta a plazos.

Se puede llegar a una conclusión más segura explicando las características jurídicas propias del Leasing. Se trata de un contrato bilateral, consensual, oneroso, conmutativo, principal, de cumplimiento sucesivo y además atípico en la mayoría de los países.

Es bilateral, porque nacen obligaciones recíprocas para las partes contratantes; la sociedad Leasing se obliga a comprar los bienes escogidos por el usuario y éste se obliga a pagar un cánon por un plazo determinado, asumiendo además las obligaciones desplazables. Esas son las obligaciones principales de las partes, pero no las únicas.

*
Cogorno, Eduardo, Teoría y Técnica de los nuevos contratos comerciales, Buenos Aires, Ediciones Meru - Meru. Mayo/ 79, Pág. 48.

En algunas ocasiones es plurilateral si se tiene en cuenta dentro de la estructura, al Proveedor lo que puede ocurrir con frecuencia. Cuando la sociedad Leasing desplaza hacia este último, alguna de las obligaciones que le correspondían en su condición de arrendador.

Es consensual, porque el contrato se perfecciona y se considera perfecto, desde el momento en que las partes han convenido en la cosa y en el precio; esto es, el sólo consentimiento de las partes sobre los extremos anotados, perfecciona el contrato y no precisa de la entrega de la cosa como elemento central, como oposición del contrato real.

Es Oneroso, pues ambas partes pretenden una utilidad, gravándose recíprocamente.

Es Conmutativo, ya que las partes conocen ordinariamente el alcance de las prestaciones.

Es Principal, porque no requiere de otro acto jurídico para su conformación y subsistencia.

VOS

Es de Cumplimiento Sucesivo, por la forma periódica en que se cumplen las peticiones a cargo del arrendatario.

De esta característica se deriva, que no se hable de resolución del contrato, sino de terminación del mismo.

A Típico, porque no está comprendido dentro de ninguno de los contratos conocidos y porque a pesar de tener sus características propias no se ha reglamentado dentro de una norma legal.

Pero también se dice que es Típico en la mayoría de los países como Francia, en el que este tipo de contrato ha sido ampliamente reglamentado, formando así un tipo nuevo en esa sociedad.

4.1 PARTES QUE INTERVIENEN EN UN CONTRATO DE LEASING.

4.1.1 Arrendatario o Usuario.

Es el industrial, cliente que va a ser de la sociedad de Leasing

104

quien asegura el aspecto técnico de la operación, en sentido de que, por regla general, identifica y determina sus necesidades y escoge al Proveedor y la clase de maquinaria o equipo que le satisfacen. Por lo tanto, es él y no la sociedad de Leasing quien dá su conformidad sobre la calidad y funcionamiento de los bienes en el momento de la entrega.

Es la persona (natural o jurídica), que necesita crédito con el objeto de ampliar o emprender una actividad profesional o empresarial que después de haber estudiado las diferentes formas de financiación y una vez descartadas por cualquier motivo, se dirige a la sociedad Leasing, apartándose de las fórmulas tradicionales y explica a ésta el material o equipo que prefiere, para que una vez celebrado el contrato, ésta última las adquiera y se las dé en arrendamiento con las opciones conocidas.

Es la persona que usufructua el bien, sin ser su propietario, Por no tener o no querer comprometer los cuantiosos fondos que requiere la adquisición de equipos, utiliza el sistema de arrendamiento financiero, con él obtiene las siguientes ventajas :

No afecta la liquidez de la empresa por no tener que congelar fon

105

dos en activos fijos. Supone que la producción del equipo es lo suficiente rentable para pagar los cánones y demás gastos (mantenimiento, seguros, etc), y para producir una utilidad. En esta forma el equipo se paga mientras produce.

Los aspectos de arriendo son deducibles en su totalidad, como gastos de operación para efectos tributarios.

Al empezar a utilizar el bien, no se crea en el balance un Pasivo por el valor de su financiación, manteniendo la relación de endeudamiento.

Sin embargo, en las notas de los estados financieros, debe hacerse ver la existencia de un Contrato de Leasing, ya que su valor constituye un compromiso de pago.

Para empresas con altos índices de endeudamientos, el Leasing es altamente favorable. Ayuda a conservar la liquidez, lo que en muchos casos es preferible a aumentar la rentabilidad.

106

Al terminar la vida del contrato, el usuario puede adquirir el bien por el valor de salvamento. En nuestro medio, en muchos casos, los equipos, por efecto combinado de la devaluación y la inflación, adquieren un mayor precio; pero en otros casos, por efecto de rápido obsolescencia, el equipo pierde su valor.

Así mismo, en ocasiones, es posible negociar el equipo usado con el Proveedor, cambiándolo por un modelo más reciente e iniciándose un nuevo ciclo de Leasing.

Los anteriores son consideraciones que debe hacer quien desee tomar bienes de capital por sistema Leasing.

4.1.2 El Arrendador o Sociedad Leasing.

La Empresa Leasing, es una compañía netamente financiera; se mueve con facilidad en el mercado de dinero y maneja hábilmente las tasas de interés y los costos de capital. Debe tener recursos cuantiosos disponibles, ojalá para ser invertidos a mediano plazo (3 a 5 años).

NOX

Calcula el valor de los cánones de arriendo que cobrará a sus clientes con base en las tablas matemáticas cuyo fundamento son aceptadas.

Por otro lado, debe tener confianza en los equipos que está adquiriendo y en el Proveedor con quien está tratando. Usualmente no conoce la complejidad técnica de los bienes objetos de la transacción, pero procura especializarse en una cierta línea de productos y determinadas marcas, por ejemplo, equipos de transporte pesado o aviones. También procura no entrar en negociaciones con dos Proveedores que sean competidores entre sí.

En ocasiones desconoce el mercado de los bienes por financiar, trata de reducir sus riesgos de la siguiente manera:

Cláusula de Venta : En el contrato respectivo, se estipula que el cliente podrá comprar el bien en cualquier momento de su vigencia, a unos precios previamente estipulados. En todo caso deberá adquirirlos a su financiación por el valor de salvamento.

Se supone que el Leasing, no conservará la posición del bien, al finalizar el contrato, pues no negoció con equipos usados. Puede

108

también pactarse una segunda opción de compra para el proveedor.

Seguros : El Leasing exige póliza de seguro contra todo riesgo, a cargo del usuario y a su favor.

Obligación de Recompra : En algunas oportunidades por previa negociación en el Leasing y el Proveedor y con el fin de acelerar los trámites de estudio de crédito, etc., el Leasing acepta todos los clientes que le presenta el Proveedor, con la condición de que si incumplen en los pagos, éste último readquirirá el equipo por su valor contable, ya que es el quien puede reconstruirlo y volverlo a colocar en el mercado.

Generalmente este acuerdo entre la Compañía Leasing y el Proveedor, se mantiene en secreto y solamente se hace uso de él, cuando la situación de iliquidez del usuario es extrema.

Asegura el soporte financiero que constituye en últimas su única preocupación, pues transfiere en lo posible a las demás, las obligaciones que le corresponderían como arrendador. Su inter

109

vención está determinada por la posibilidad de aportar recursos financieros para adquirir los bienes objeto de las operaciones.

Las sociedades de Leasing deben cumplir todas las condiciones que cualquier tipo de sociedad en su constitución, objeto, nacionalidad, etc.

También deben cumplir con las reglas de vigilancia y control a que tengan lugar. Cuando empezó a penetrar este tipo de financiación a Colombia, no se sabía a quien correspondía la vigilancia, y se discutía sobre si le correspondía a la Superbancaria, pues este tipo de contratos era practicado más que todo por las entidades bancarias, o si debían ser vigilados por la Supersociedades. En la actualidad gracias al Decreto No. 2059 de 1.981 reglamentario de la Ley 44 de 1.981, la duda quedó resuelta a favor de la Supersociedades.

4.1.3 El Proveedor.

Su participación es marginal, por lo menos en relación con el contrato en su forma más típica que es el Leasing Financiero. Sin

110

embargo, debe admitirse, que en ocasiones toma la iniciativa de hacer contratos con el cliente y la sociedad de Leasing, a manera de promoción o de presentación viable de la venta que propone verse vinculado al contrato si lo suscribe y se obliga en lugar del arrendador a entregar el bien, garantiza su financiamiento, efectúa las reparaciones a que haya lugar, etc.

Es la persona interesada en colocar los bienes de capital en el mercado. Puede tener la cualidad de productor del equipo o de simple intermediario, distribuidor, importador o representante de un fabricante extranjero. Su motivación consiste, en que al utilizar el Leasing, prácticamente hace su venta de contado, evitando comprometer fondos en sus cuentas por cobrar. Al mismo tiempo le permite a su cliente la utilización del equipo sin desembolso inicial.

El proveedor debe ser conocedor de la tecnología inherente a los bienes que está vendiendo, tener talleres de mantenimientos y dar garantías por un cierto plazo por el bien entregado. Se debe comprometer además, a tener disponibles los repuestos, accesorios y elementos que requieran los equipos para su normal funcionamiento.

14

Por ser una empresa establecida, debe también conocer el mercado de sus equipos, y estar en condiciones de readquirir un equipo usado, a un determinado valor, para reconstruirlo y volver a colocarlo en el mercado, sobre todo bajo convenio de la empresa Leasing.

4.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING.

A - Ventajas del Leasing.

Se sostiene que la financiación por el sistema Leasing, ofrece una serie de ventajas y desventajas comparándolo con otros sistemas. Mencionaremos algunas ventajas según su naturaleza.

1. Económicas. Desde el punto de vista económico es desde donde se obtienen mayores ventajas, es más, se puede decir que todas las ventajas apuntan al fin económico que es en último lo que importa a los empresarios. Aquí trataremos las más importantes.

a. Flexibilidad. El Leasing ofrece mayor flexibilidad que la compra, ya que la empresa evita el riesgo de la obsolescencia. Pero en la mayoría de los casos, este riesgo recae sobre el usuario; en efecto, si el costo del bien se amortiza durante el

período básico del Leasing, el usuario está asumiendo todo el riesgo, pues tiene una obligación fija que lo obliga a pagar, independientemente de que el bien se vuelva o no obsoleto. La mayoría de los arrendadores, están advertidos del riesgo y se cuidan de recuperar la inversión original, más sus intereses durante el período de vigencia del contrato.

Efectivamente el Leasing otorga mayor flexibilidad en el financiamiento de adquisiciones relativamente pequeñas que se producen de tiempo en tiempo: la obtención del crédito a largo plazo en sucesivas partidas, puede ser costoso y además difícil, pero cuanto más grande es la compra, menos válido es éste argumento en favor del Leasing.

b. Ausencia de restricciones. En los contratos de Leasing la ausencia de restricciones se relaciona con la flexibilidad. Las cláusulas protectoras que suelen imponerse en los contratos de préstamos, o lo que es lo mismo, las garantías y prendas que se exigen para este tipo de contratos, están generalmente ausentes en los contratos Leasing. Además, en los contratos de préstamos o de emisión de obligaciones celebradas algunos años atrás, no se restringe a la contratación mediante Leasing.

c. Financiación total. La financiación mediante Leasing permi

te generalmente a las empresas, adquirir el bien sin tener que hacer ningún pago parcial.

Si la firma adquiere el bien, y luego tratare de obtener un préstamo con garantía prendaria, no podría obtener la financiación del 100% de lo invertido, ni por ningún porcentaje ya que este hecho se constituiría en una violación de los términos contemplados en el contrato de Leasing donde se establece que la propiedad del bien la conserva el arrendador; es más ni siquiera si se establece al momento de la firma del contrato que el arrendatario hará uso de la opción de compra del bien por el valor residual.

d. Autofinanciación. La inversión es finalmente soportada por el ahorro de la empresa. Pero mientras en la autofinanciación el ahorro es previo a la adquisición del nuevo equipo, en el Leasing se espera que los recursos se generen, gracias a la utilización del equipo. Además si el arrendatario al término del contrato, decide comprar los equipos, los cánones pagados en cierta forma, se parecen a las cuotas pagadas en la compra - venta a plazos.

2. Tributarias. Teniendo en cuenta la fuerza alcanzada por el

114

Leasing en Colombia, es importante resaltar las ventajas tributarias.

a. Para el Arrendador. Los pagos que efectúa a título de alquiler, son deducibles de las ventas brutas por considerarse expensas, necesarias y proporcionadas, realizadas durante un período gravable en desarrollo de una actividad productora de renta.

El impuesto de patrimonio del arrendatario, tampoco se ve afectado por la transacción, lo que no tiene importancia al tratarse de personas jurídicas por no ser ellos sujetos pasivos del impuesto patrimonial. Sin embargo, debe señalarse que no habría lugar a la implicación de las disposiciones de la renta presuntiva, pues las maquinarias no figuran en el activo del arrendatario.

El bien arrendado a diferencia del propio, no puede ser considerado como un mueble por destinación, por pertenecer a diferente dueño, de tal forma que los equipos se reputan como muebles. Por lo tanto y en lo que se refiere al impuesto predial no se aumentaría el valor del terreno para esos efectos, en los términos de la sentencia del Consejo de Estado del 8 de octubre de 1.979.

Si el arrendamiento recae sobre inmueble, puede el arrendatario depreciar las mejoras si éstas se transfieren al arrendador al

115

término del contrato (numeral 8, Art. 59, Decreto - Ley 2053 74).

Deberá el arrendatario que quiera ejercer la acción de compra para efectos fiscales, calcular las expectativas de concertación o de enajenamiento pronta del bien, pues el precio de ésta puede ser relativamente bajo y la venta posterior a un precio mayor podría significar una carga tributaria más a menos onerosa, si se tiene en cuenta que la diferencia de precio será ganancia ocasional o renta ordinaria, según el caso.

Para que la diferencia de precio no sea tan grande podría reajustar el arrendador el costo fiscal de los activos fijos en el porcentaje que de conformidad con las normas legales señale cada año el gobierno, teniendo en cuenta que los presupuestos establecidos para la efectividad del reajuste son :

- a) Tener al activo calidad de fijo y
- b) Haberse poseído como tal por el lapso de dos (2) años o más.

b. Para el Arrendador. Los equipos alquilados forman parte de sus activos fijos y como tal gozan de las deducciones tributarias provenientes de la amortización de su costo, diferido en un lapso más o menos largo según el sistema de depreciación que se adopte.

116

Lo anterior por cuanto en el arrendamiento financiero si bien el arrendatario puede comprar el equipo, igualmente puede concertar un nuevo contrato de arrendamiento o devolver la cosa arrendada. Esa es precisamente la opción que no se convierte jurídicamente ni en una promesa de compra-venta, ni en obligación de comprar, ni de devolver, sino de elegir.

3. Contables. Una de las principales ventajas que algunas empresas encuentran en los contratos Leasing es que pueden obtener el uso de un bien sin tener que mostrar la obligación, en sus estados patrimoniales como un pasivo. Si adquieren el bien y lo financieran mediante préstamos, deberían mostrar, tanto el activo como el pasivo. En la actualidad, la obligación emergente del Leasing se expone habitualmente con una nota al pie de los estados financieros.

El problema de la exposición de la obligación emergente, ha sido objeto de estudio en la profesión contable.

La omisión de la obligación emergente del contrato leasing en el estado patrimonial, puede tener efectos favorables, pero a la vez engañosos, en cuanto a la condición financiera de la misma.

117
empresa, porque la empresa estaría omitiendo una deuda ó un compromiso que significa un desembolso periodico, lo que no sucederia si el activo se hubiera comprado o financiado mediante una deuda ya que el estado financieros mostraria el estado de cuenta real.

B.- Desventajas del Leasing.

1. Valor Residual. Dado que el bien es propiedad del arrendador, a éste le pertenece también el valor residual que el bien pudiera conservar al final del periodo básico del leasing. El valor económico del activo, suele estar limitado a la posibilidad de emplearlo durante el periodo básico del leasing; sin embargo el hecho de que el usuario no tenga ni el uso ni la propiedad del bien después de éste periodo, puede ser una desventaja significativa en algunos casos. La tierra, por ejemplo puede haber aumentado del valor en el mercado durante el periodo básico de leasing. Muchas empresas de transporte alquilan edificios en las grandes ciudades a lo largo de los años, la tierra sobre la cual están construidas estas empresas aumentan varias veces de valor. A la conclusión del contrato leasing la compañía de transporte sólo podrá hallar una ubicación similar a un precio sustancialmente mayor que el que hubiera tenido que pagar si

118

hubiera comprado la propiedad desde el primer momento. Aun que no puede decirse que un edificio aumente de valor con el tiempo, de todos modos el usuario puede encontrarse el término del contrato Leasing con que el valor de reemplazo del edificio es muy grande. Toda vez que existía la posibilidad de que un bien tenga un valor residual significativo, este valor debe ser considerado al sopesar las conveniencias del Leasing.

Según quien sea el arrendador, es posible que el usuario obtenga una opción para renovar el contrato Leasing o adquirir el activo al final del Leasing. Los términos de esta opción pueden estar establecidos en el contrato o basarse en el valor de mercado que posee el bien en la fecha de terminación del contrato. Por término de la opción se tiende el número y monto de los pagos periódicos del nuevo contrato en el caso de renovación, o el precio del bien en el caso de compra. Si los términos de la opción se establecen en el contrato inicial, el usuario puede obtener una protección respecto a la futura valorización de los mismos.

Carece de tal protección, en cambio, si los términos de la opción han de basarse sobre el valor de mercado al final del contrato. El arrendador está habitualmente al tanto de la posibilidad de que

119
exista un valor residual y no estará dispuesto a perderlo, ni aún cuando el costo del activo se amortice completamente durante el período Leasing, sin embargo, dejan a favor del usuario el posible producto de la venta del bien, después de la terminación del período Leasing.

2. Tasas de interés del Leasing. Otra desventaja del Leasing es el interés que suele cobrarse por el mismo, que habitualmente es más alto que el interés de un préstamo.

Esta desventaja sin embargo se da en términos absolutos sin tener en cuenta el factor capital invertido/ tiempo de recuperación de este. Supongamos que el costo del bien se amortice completamente durante la vigencia del contrato Leasing, como usualmente sucede por ejemplo con los contratos de maquinarias, depreciables en 5 años, entonces la Compañía Leasing recarga al costo financiero del dinero invertido en la adquisición del bien en sí mismo, es decir, al que denominaríamos capital inicial, alguna tasa adicional sobre la rentabilidad del bien, están pues, en la práctica, incidiendo dos aspectos que determinan el monto total del costo financiero del instrumento. El costo mismo del dinero y una presunción, determinada por la experiencia de las partes,

de la factible rentabilidad del bien motivo del contrato.

3. Riesgos para el Arrendador. Se relaciona con la posición de la sociedad Leasing arrendadora, pues a más de los riesgos propios de la operación como el incumplimiento de su cliente por incapacidad financiera que trata de controlarse mediante un estudio serio y detenido sobre la rentabilidad adicional de los bienes o equipos entregados. Existe un riesgo genérico derivado de la eventual enagenación por parte del arrendatario de los bienes que ha recibido de la sociedad; riesgo elevado, tratándose de bienes muebles por la posición casi inexpugnable que en la práctica tiene el tercer adquirente de la buena fe.

Formando los bienes, en apariencia, parte de los activos de la empresa, el riesgo de que el arrendatario de mala fe las enagene es alto y solo podría eliminarse, desde el punto de vista jurídico, mediante la existencia de un sistema legal de publicidad como el que existe para ciertos gravámenes reales.

En la práctica, las sociedades Leasing utilizan algunos expedientes que no tienen los efectos jurídicos del sistema de publi

121

cidad, pero que tienden a notificar a terceros sobre la existencia del contrato, tales como la colocación de placas en las maquinas y la facultad de poder hacer visitas en cualquier momento, a las instalaciones para comprobar el estado de los bienes, a mas de la obtención de garantías adicionales que deben ser constituidas por el arrendatario para cubrir todas sus obligaciones.

4.3 DIFERENCIAS DEL LEASING CON OTRO TIPO DE CONTRATOS.

Si bien es cierto que en el contrato de Leasing, concurren diferentes figuras conocidas por el mundo económico y jurídico como son el Mandato, la Compra-Venta, el Arriendo y otros, también lo es que dichos contratos resisten ciertas especialidades. Con el fin de evitar confusiones estableceremos las diferencias con algunas figuras afines.

4.3.1 Con el Mandato.

El Código de Comercio en su artículo 1262 define el Mandato, diciendo " Es un contrato por el cual una parte se obliga a cele

brar o ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de otra".*

Por otro lado el Código de Comercio, en su artículo 2142 dice: " El Mandato es un contrato en la que una persona confía la gestión de uno o más negocios, a la otra que se hace cargo de ellos por cuenta y riesgo de la primera "**

La persona que concede el cargo se llama Comitante o Mandante y la que lo acepta, apoderado o Procurador.

Por el hecho de que el material o equipo objeto de Leasing es comprado por la Sociedad especializada, para tal fin o lo que es lo mismo " La Sociedad Leasing ", de acuerdo a las especificaciones dadas por el arrendatario, y a un Proveedor determi

*
Cogorno, Eduardo, Teoría y Técnica de los Nuevos Contratos Comerciales, Buenos Aires. Ediciones Meru-Marú. Mayo 1.979, Pág. 73-74.

**
Miguel Aguirre G. Prácticas Comerciales, Ciudad de México, Editorial Libros, Mayo - Junio 1.981 - Pág. 37.

123

nado por el mismo, según su capricho, muchos autores han comprendido o han tratado de explicar este contrato como una especie de mandato, es por esa razón que partiendo de las definiciones de éste haremos paralelos entre los dos actos.

La adquisición de un material específico por parte del arrendador, no se efectúa en virtud de un mandato. Cuando la sociedad Leasing hace esto, no hace más que cumplir los actos necesarios para la ejecución de las obligaciones que resultan para ella de la promesa del arrendamiento que ha suscrito con el futuro arrendatario.

Para aceptar la tesis del mandato, será necesario aceptar que el arrendador actúe por interés o por cuenta del arrendatario, o que por el contrario, fuese el arrendatario el que actuara en interés y por cuenta del arrendador, siendo que cada uno actúa en su propio interés y por su propia cuenta, para lograr un objetivo que beneficiará a ambos en una u otra forma.

Si la compra del bien al Proveedor se realizara por medio del mandato, el usuario tendría derecho frente al Proveedor y en el

contrato que estudiamos no las tiene, sino con respecto a las obligaciones desplazadas por la sociedad Leasing a éste.

Teniendo en cuenta que existe un período que media entre la firma del contrato de Leasing y el momento en que se inicia la ejecución del contrato de arrendamiento, en el que las relaciones entre futuro usuario y sociedad Leasing, son las que corresponden a mandante y mandatario, podemos decir que este mandato no es representativo, pues de serlo, habría serios inconvenientes como que los efectos del negocio se precisarían en cabeza del usuario, con lo cual se estaría haciendo lo que precisamente se quiere evitar y es que los bienes queden como propiedad del cliente o usuario y esto no sucede en el Leasing, pues la Compañía arrendadora permanece durante la vigencia del contrato, con la propiedad de los bienes arrendados.

4.3.2 Con la Compra - Venta.

Podemos decir con relación a esta figura, que existen en el Leasing dos (2) contratos de Compra-Venta en dos (2) momentos diferentes.

125

El primero, se dá cuando la Sociedad Financiera adquiere el material escogido por su cliente, ante un Proveedor también determinado por éste último; este contrato se seguirá por las reglas de la Compra-Venta común donde la Sociedad Leasing, será la compradora y el Proveedor será el vendedor, pero tendrá las excepciones ya mencionadas, como son las obligaciones desplazables.

El segundo mucho más importante para este estudio, es el momento en que el usuario ejerce la opción de Compra.

Podemos afirmar entonces, que este segundo momento es la tercera fase del arrendamiento financiero, donde se cumple lo que en principio era la intención del usuario, adquirir la propiedad de los bienes objetos del contrato después de una financiación en un período más o menos largo.

En el Leasing, el precio sólo será en dinero, mientras que en la Compra-Venta se puede dar un aporte en dinero y otro en especie, siempre que la suma de dinero sea mayor.

En la venta a Plazos, el comprador adquiere un derecho en propiedad en potencias que obtendrá completamente con el pago de la última cuenta del precio.

En el Leasing en cambio durante la vigencia del contrato, el arrendatario tiene solamente el uso y disfrute de la casa, pudiendo opcionalmente, acceder a la propiedad del bien, al final de dicho periodo.

4.3.3 Con el Hire Purchase.

Ambas operaciones utilizan técnicas muy parecidas. En el Hire Purchase, el vendedor del material hace de arrendador y el usuario es arrendatario. Por medio del pago del último alquiler, éste se convierte en una operación de Compra - Venta.

Estas dos figuras se diferencian en lo siguiente :

La base en que se fundan los contratos de Leasing es la de alquiler puro y simple. La opción de compra se añade al contrato sin modificarlo; el arrendatario, no está obligado a hacer uso

de élla, pudiendo perfectamente firmar un nuevo contrato o devolver el material.

En cambio el Hire Purchase, se caracteriza por ser una operación de venta final.

Mientras que en el Leasing, sólo existe una opción de compra unilateral del arrendador, que no compromete al arrendatario, el arriendo venta o Hire Purchase, contiene un cuadro bilateral sobre la venta del material.

Por otro lado, en el Hire Purchase, no es el arrendatario quien elige el material, como sí ocurre en el Leasing sino que al igual que en el arrendamiento normal, el arrendatario ha de aceptar la mercancía ofrecida por el vendedor-arrendador.

Además el Leasing, no es un contrato mixto, sino la combinación operacional de varios contratos, mientras que el Hire Purchase es un contrato mixto.

4.3.4 Con el Mutuo o Préstamo de Consumo.

La diferencia más importante se encuentra en el Código de Comercio Artículo 2222 que expresa : " No se perfecciona el contrato de mutuo sino por la tradición y la tradición transfiere el dominio ".*

En el Leasing como ya se ha dicho, no se transfiere el dominio, sino al finalizar el contrato, siempre y cuando el cliente o usuario haga uso de la opción de compra que se estipula a su favor.

Según el Artículo 2221 del Código Del Comercio " El Mutuo o Préstamo de consumo es un contrato en el cual una de las partes entrega a la otra cierta cantidad de cosas fungibles con cargo de restituir otras tantas del mismo género y cantidad.

*
Camacho, Milton. Temas Tributarios, Guayaquil, 1.981.

129

Los casos fungibles no pueden ser objetos de Leasing y por lo tanto se debe devolver la misma casa entregada en arriendo.

En el Leasing no es necesario exigir garantías reales o personales para respaldar el negocio, como se acostumbra en otras operaciones.

El Leasing ciertamente implica concesión de crédito pero que, a diferencia del mutuo que se resuelve en la entrega de una suma de dinero, tiende a financiar directamente la utilización de un bien y se materializa en un contrato de arrendamiento. Conservándose la propiedad en cabeza del arrendador, lo que constituye su principal garantía. La Compañía Leasing, conserva su condición de propietario, mientras el mutuante pasa de ésta a la incierta condición de Acreedor.

4.3.5 Con el Comodato o Préstamo de Uso.

En principio, ambas figuras tienen en común que el dueño (comodante o Sociedad Leasing), conserva la propiedad del bien objeto del contrato y el comodatario o usuario, adquiere el uso

130

de él, estando éste último obligado a satisfacer los gastos ordinarios que sean de necesidad para el uso y conservación del bien.

El Artículo 2220 del Código del Comercio dice : " El Comodato o Préstamo de uso es un contrato en que una de las partes, entrega a la otra gratuitamente una especie Mueble o Raíz, para que haga uso de élla y con cargo de restitufr la misma especie después de terminar el uso ". El contrato no se perfeccionó sino con la tradición de la cosa.*

Por otro lado el Comodante es obligado a indemnizar al Comodatario de las expensas que haya hecho para la conservación de la casa, siempre y cuando no sean ordinarias y que haya sido urgente, mientras que el arrendatario en el Leasing, responderá de todas las expensas.

*
Coillot, Julio. El Leasing, Madrid, Editorial May Fre, S. A.

1.979. Pág. 93.

5.1 EL LEASING EN COLOMBIA

5.1 Antecedentes.

En Colombia, como en la mayoría de las partes del mundo, el apego por las formas de tradiciones de financiación ha sido el peor obstáculo para el desarrollo de las operaciones de Leasing, tales trabas son parte normal del desarrollo de la actividad, si tenemos en cuenta que para la introducción de un nuevo producto en el mercado (en este caso se trata de un nuevo servicio), es necesario realizar una " apertura de mercado ", la cual no siempre arroja resultados iniciales positivos.

La primera entidad de Leasing que existía en Colombia fué la empresa creada por el FIRT NATIONAL CITY BANK en el año 1973, denominada CITY COL (CITY CORPORATION) ; Esta empresa tuvo una vida efímera, pues dejó de funcionar aproxi

182

madamente un año después.

En 1975 se creó la empresa Leasing de Colombia S.A. a la cual se le puede dar apropiadamente el calificativo de " Pionera del Leasing en Colombia ". Esta empresa se creó con base en el esfuerzo conjunto del grupo Grancolombiano y la Adela INVESTMENT COMPANY (Asociación para el Desarrollo de Latinoamérica). En la actualidad esta empresa es totalmente del grupo Grancolombiano.

A partir de 1978 se han creado muchas empresas dedicadas a esta actividad, entre las cuales están la CIA Nal. DE LEASING (Con leasing) (que fué creada en 1980 por el Consorcio Financiero Nacional , del cual hacen parte, entre otras Conmotor, Conlacha, Conauto, Conruedas, etc, y cuyo objeto es dar apoyo económico a empresas, constituidas o nuevas a través del arrendamiento financiero); Leasing de la Sabana (1979) Leasing casa toro (que fué creada en 1979 con el objeto específico de financiar el uso de vehículos automotores de tipo particular); Leasing mazuera; Leasing Bolívar; central de Leasing Corporación Financiera Progreso, Arrendadora Financiera Santander etc.

133

Se estima que el número aproximado de bienes arrendados entre todas las empresas asciende a 2600 millones de pesos (valor en libro), cifra que practicamente equivale a unos 6000 millones de pesos en términos comerciales. En nuestro medio un gran porcentaje de las operaciones ha tenido como objeto la financiación del sector transporte. También existen operaciones de Leasing para comprar maquinarias para construcción, industriales, agrícolas y en menor grado equipos de computación.

5.2. PERIODO 1.978 - 1.982.

La poca importancia que tuvo la actividad de arrendamiento financiero antes del año 1978 (por existir solo una Compañía), nos ha obligado a comenzar el análisis de su comportamiento e incidencia en la economía nacional a partir de ese año. Los Cuadros 1, 2, y 3 muestran la Constitución de Sociedades Leasing en Colombia.

CUADRO 1

SOCIEDADES LEASING COSTITUIDAS DURANTE EL PERÍODO 1.978 - 1.982

(Millones de \$).

Fecha de Constitución.	ANONIMAS						LIMITADAS.		Vr. Total Inver.	Total Soc.
	No. So cio.	Cap. Aut.	Cap. Susc.	Cap. Pag.	Cap. No. Soc.		Vr. Total Inver.			
					Cap. No. Soc.	Cap. No. Soc.				
Anteriores a 1978.	1	20.0	10.0	3.3	---	---	---	10.0	1	
En 1978	3	70.0	45.2	45.2	45.2	---	---	45.2	3	
En 1979	3	90.0	45.6	45.6	45.3	---	---	45.6	3	
En 1980	14	209.0	119.5	93.3	1.1	3	---	94.4	17	
En 1981	37	527.0	284.7	254.2	31.1	5	---	285.3	42	
En 1982	18	235.0	130.7	106.7	0.3	3	---	107.0	21	

FUENTE : Sección Estadística Supersociedades.

El año más importante hasta ahora, en cuanto a movimiento de creación de empresas Leasing en Colombia es 1.981, con 37 sociedades Anónimas con un capital pagado de \$ 254, 2 millones y 5 limitadas con \$ 31.1 millones (Cuadro 1).

Es de anotar que durante los últimos 3 años, el arrendamiento financiero logra la mayor acogida, y alcanza un desarrollo que podemos calificar de aceptable; el Leasing al penetrar en el país no encuentra una infraestructura traducida en un marco legal que reglamentara el financiamiento de las Compañías de su ramo; Este hecho motivó desconfianza por parte de empresarios que conocían de su existencia volviéndolas resistentes a utilizar este mecanismo de financiación, por otro lado, empresarios o inversionistas que han podido invertir o crear sociedades Leasing, ni se arriesgaron por la falta de reglamentación.

Otros grupos muy grueso de empresarios que por las condiciones desventajosas en que producían (equipos ineficientes o viejos) antes de 1.978, han podido utilizar el Leasing para renovar sus equipos, simplemente no lo hicieron, por el desconocimiento casi que total sobre la existencia de esta modalidad de financiar inversiones productivas en Colombia.

C U A D R O 2

SOCIEDADES LEASING VARIACIONES DE CAPITAL SEGUN FECHA DE CONSTITUCION

(Millones de \$).

FECHA DE CONSTITU CION.	C A P I T A L		
	Autorizado	Suscrito	Pagado
Anteriores a 1978.	20.0	12.3	18.9
En 1978	60.0	89.8	89.8
En 1979	30.0	40.0	40.0
En 1980	170.0	71.8	95.7
En 1981	28.0	----	16.6
En 1982	28.0	8.0	----
T O T A L	340.0	221.9	261

FUENTE: Resoluciones Supersociedades.

137

Analizando ahora el Cuadro 2, el desarrollo que han tenido los aportes en ese tipo de Sociedades, se observó que las variaciones se presentaron especialmente en las anónimas, debido a incrementos en el capital previa modificación (de acuerdo con la Ley), de estatutos o, por decisión de colocar acciones que tenían en reserva.

En 1978, cuando solo habían 3 sociedades anónimas constituidas como Leasing, se registraron inversiones del orden de Ley \$89.8 millones. Luego en 1980, se concedieron permisos para aumentar de capital autorizado por \$170 millones, de estas se suscribieron \$71,8 millones y el pago realizado fué de \$95.7 millones, atribuidos a recaudo por concepto de saldo a cargo de accionistas.

A partir de 1980 se observa una tendencia negativa en cuanto al monto suscrito y pagado en la constitución de nuevas compañías Leasing. Este hecho está estrechamente ligado con la situación que empieza a vivirse en el sistema financiero que se expresa con el bajo crecimiento económico. Las tasas de crecimiento descendentes para los periodos posteriores a 1980 nos indican que aun en la constitución de estas compañías empieza a asomar

138

se el fantasma de la inseguridad en la inversión. Entonces en ese momento interesa más, antes que desarrollar la implementación real del sistema, crear un eslabón más más de la red del conglomerado respectivo ante las situaciones cambiantes que pudieran presentarse, pero todo dentro de un marco de expectativas especulativas, es decir no se quería congelar capital por cuanto la inversión productiva perdía interés en el mercado financiero a favor de la inversión especulativa; sin embargo la entidad Leasing estaba creado por si las circunstancias permitían cualquier margen de inversión en un mercado constringido.

Estudios serios sobre la materia concluyen que las empresas de mayor tiempo en el mercado fueron las que presentaron cambios fundamentales en la composición de capital.

CUADRO 3

CAPITAL DE LAS SOCIEDADES DE

LEASING.

(Millones de \$).

Fecha de Constitución.	A N O N I M A S.			LTDA.		Valor Inver.	Total Soc.
	No. Soc.	Capital Autoriz.	Capital Suscrito.	Capital Pagado	No. Soc.		
Anteriores 1978.	1	40.0	22.3	22.3	---	52.3	1
En 1978	3	130.0	115.0	115.0	---	425.0	3
En 1979	3	120.0	85.6	85.3	---	285.6	3
En 1980	14	383.0	191.3	189.1	3	892.4	17
En 1981	37	555.5	284.7	270.9	5	515.9	42
* En 1982	18	263.5	130.8	106.8	3	431.1	21
TOTAL.	76	1492.0	839.7	789.4	11	2601.3	87

* Constituidos hasta Sep. 1982

FUENTE : Sección Estadísticas Supersociedades.

140

En el Cuadro 3, se presenta el estado de la inversión en las Sociedades Leasing, el valor total asciende a \$ 2601, 3 millones, siendo el 90, 5% participación de sociedades anónimas y el 9, 5% de limitadas.

La poca participación en el monto de las inversiones realizadas por sistema Leasing de las sociedades Ltda, obedece al hecho de que las grandes Compañías de este ramo pertenecen a conglomerados o grupos financieros, los cuales tan pronto surge la necesidad de ensanchar o renovar equipos en las empresas que dominan, simplemente las adquieren de su propia compañía de Leasing.

Esta razón le ha estado posibilidades de mayor participación a las Sociedades Limitadas.

Las primeras Sociedades Limitadas de este tipo aparecieron en 1980, antes de este año no existió ninguna empresa de esta naturaleza; entre las Sociedades Limitadas creadas ese año a parece la firma CREDI LEASING (Del Grupo Credinver), con sede en la ciudad de Cartagena.

141

En el año 1981, nacieron 42 Compañías de Leasing en el país :
Treinta y siete (37) Anónimas y cinco (5) Limitadas, con un capital autorizado de \$ 555, 5 millones, realizando en ese año inversiones por un monto de \$ 515 millones.

Hasta el mes de Septiembre de 1982 se habían creado 21 Compañía de Leasing (en ese año) : 18 Anónimas y 3 Limitadas y aunque su capital autorizado crece de \$ 263. 5 millones, lograron colocar inversiones de el orden de los \$ 431 millones de pesos.

5. 2. 1 Origen de la Inversión en las Sociedades Leasing más representativas.

Con el fin de presentar clara y detalladamente la conformación del capital de las sociedades en estudio, elaboramos una escala de accionistas y acciones pagadas con los respectivos montos, partiendo de información suministrada por la Sección de Estadística de la Supersociedades.

Para el presente análisis, se dividieron en dos grandes grupos :

142

Sociedades con activos superiores a \$ 300 millones y aquellos que oscilaban entre \$100 y \$ 300 millones a diciembre 31-81.

Para la prioridad en el orden de los accionistas, se tomo como Patrón , la Resolución 0858 de 1982 de la Superbancaria, donde se clasifican los organismos vigilados por esa entidad, ya que en su mayoría pertenecen al sector financiero del país.

ORIGEN DE LA INVERSION EN LAS SOCIEDADES LEASING MAS REPRESENTATIVAS.

(Valores en Millones).

Inversiones o Inversionistas.	Sociedades con activos superiores a \$ 300 millones.			Sociedades con activos entre \$ 100 y \$ 300 millones.					
	No. Invers.	No. de Acciones.	%	Vr. Pagado.	%	No. de Acciones.	%	Vr. Pagado.	%
Corporaciones Financieras.	5	1.741.965	30.4	91.9	31.3	507.600	2.2		20.5
Intermediarios Financieros.	18	2.632.270	45.9	78.2	26.6	6.069.769	25.6	16.8	14.5
Compañías de Seguros.	6	65.581	1.1	19.5	6.6	5.591.632	23.6	7.9	6.8
Sociedades de Capitalización.	2	18.152	0.4	8.3	2.8	5.333.336	22.5	5.4	4.6
Fondos Mutuos de Inversión.	1	10.001	0.2	1.0	0.3				
Sociedades Constructoras.	3	15.700	0.3	15.7	5.3	4.000.002	19.9	4.0	3.4
Sociedades Leasing.	2	126.158	2.2	25.6	8.7				
Sociedades Extranjeras.	1	8.000	0.1	8.0	2.7	50		0.05	
Otras Sociedades.	15	245.192	4.2	34.6	11.8	1.465.695	6.3	17.7	15.3
Personas naturales.	15	868.504	15.2	11.3	3.9	697.655	2.9	40.5	34.9

T O T A L

FUENTE : Estadísticas Supersociedades.

149

En el Cuadro 4, se muestra que aun cuando el número de sociedades fué poco, el monto del capital pagado por las Corporaciones Financieras fué de 31.3% en las sociedades con activos superiores a \$ 300 millones. En el segundo caso, la situación es más relevante aun, ya que solo 3 Corporaciones Financieras aportaron el 20.5% en tanto que 33 personas naturales contribuyeron con el 34.9%. Se recuerda que las Corporaciones Financieras fueron autorizadas por Decreto 148 del 79, para adquirir y mantener acciones en sociedades anónimas, cuyo objeto social principal y único sea el desarrollo de operaciones atinentes al arrendamiento financiero.

En segundo lugar se agruparon los intermediarios financieros y muy conocidas recientemente como Sociedades de Financiamiento Comercial, según lo establecido en el Decreto 1970 de 1.979 y las Sociedades de Inversión. En esta oportunidad se encuentra una situación un poco paradójica, ya que 18 sociedades tienen el control y representan mayoría en la toma de decisiones en las Asambleas de las 9 Empresas mas grandes, por cuanto el número de acciones corresponde al 45.9%; sin embargo, el valor aportado es del 26.6% aporte que resulta inferior al de las Corporaciones Financieras. Igualmente ocurre en las Sociedades con

115

activos entre \$100 y \$300 millones, donde 7 Compañías, mantienen el 25.6% de las acciones y su valor pagado es inferior al de 33 personas naturales, 3 Corporaciones Financieras y 28 Sociedades clasificadas dentro del renglón " otras sociedades ".

Siguiendo el orden establecido en el cuadro en análisis, se puede extraer como conclusión general que el sector financiero del país se ha interesado en dar vida a las sociedades Leasing; de esta manera se encontraran sociedades aseguradoras, de capitalización y hasta Fondos Mutuos de Inversión.

También se detectó inversiones provenientes de Sociedades Constructoras pertenecientes en todos los casos a diferentes grupos económicos.

De las Sociedades Leasing clasificados como accionistas, se encontró inversión de una extranjera que desarrolla su objeto social fuera del país.

Al respecto hay que anotar que el valor agregado generado por las inversiones extranjeras robustece el PIB del país, pero las regla

mentaciones existentes en esta materia en Colombia, no han permitido el acercamiento de nuevas compañías de este tipo al país, ya que ellas (las inversiones extranjeras) son del punto de vista de que deben tener libertad en cuanto a si las ganancias obtenidas o parte de ellas deben ser reinvertidas o transferidas; En la actualidad en el Congreso de la República se discute un proyecto de Ley que tiene como fundamento democratizar las inversiones extranjeras.

En el renglón otras sociedades, se agruparon diversidad de empresas ; manufactureras, de servicios etc. Es decir, no podría precisarse un marco de referencia en cuanto a sectores económicos sobresalientes.

En sociedades de mayor envergadura, fué necesaria la inversión de personas naturales a fin de cumplir con el número mínimo de accionistas exigidos para la constitución de Sociedades Anónimas.

En las Compañías con activos entre \$ 100 y 300 millones, se encontraron casos de diversas personas naturales independientes que se asociaron para conformar la empresa Leasing que perte

147

necian a un mismo núcleo social y las sociedades se formaron de familia y cerrada.

Analizando ahora las inversiones de estas Compañías de arrendamiento financiero realizadas en aras del desarrollo de su objeto social, se detectó que el sector más favorecido ha sido el del Transporte, con contratos tanto de vehículos de transporte de carga pesada como de pasajeros y automóviles pequeños aunque de estos en menor escala. La industria manufacturera, la construcción la agricultura y los servicios, participaron significativamente de la financiación de equipos y maquinarias mediante este moderno sistema.

La distribución de la participación por sectores según cálculos de expertos fue la siguiente :

El Sector del Transporte se benefició en un 38% del monto total de las inversiones Leasing hechas en el período de estudio. Se operó en este sector y gracias a la financiación por sistema Leasing, la renovación de varias decenas de automotores, sobre todo de transporte de carga pesada, además de otros equipos de uso administrativo. La industria manufacturera se benefició en

148

un 34% del monto total de las inversiones por sistema Leasing en el mismo periodo; es prudente señalar que casi que exclusivamente las inversiones se realizaron en grandes empresas en detrimento de las pequeñas y medianas empresas; al respecto es necesario precisar lo siguiente: uno de los principales problemas que ha afrontado el sector de la pequeña y mediana industria colombiana, es la imposibilidad de obtener un desarrollo tecnológico normal que responda plenamente a la medida de sus necesidades. Esto en parte, se debe a que el crédito de fomento que recibe, no se otorga en condiciones adecuadas y las garantías exigidas superan los respaldos con que cuenta el sector. Lo anterior, conduce a una real falta de recursos económicos, que se traduce en un estancamiento del volumen de producción, ventas y utilidades, implicando la parálisis de diversos sectores de la economía.

Inspirado en este marco de hechos, el Leasing debe constituirse en una herramienta eficaz para el reactivamiento de la pequeña y mediana industria, pero veamos lo que ha sucedido en la realidad:

El Leasing como herramienta financiera dinámica activadora de producción, se ha quedado un poco rezagado en su implementación en uno de los subsectores donde su repercusión resultaría profun-

149

damente benéfica para el desarrollo del país, nos referimos al subsector de la pequeña y mediana industria. Es paradójica que donde resultaría más obvia su utilización, esta ha sido restringida. La explicación se encuentra precisamente en la falla infraestructural que ha tenido el sistema financiero en Colombia. La falta de leyes marco, de un estatuto financiero que democratice y haga más ágil y justo la utilización de los ajustes intermedios no ha permitido la implementación del instrumento en el subsector en referencia.

Existe una interna inter-relación en los grupos financieros del país que contando con todo un sistema que les permite tener entrada al mercado de captación y a las alternativas de inversión, en la práctica desarrollan una competencia desventajosa frente a los empresarios, e industriales no agrupados en conglomerados financieros. En la lucha por ocupar los renglones de mejor rentabilidad a las inversiones, los grupos financieros en la utilización del Leasing, han seguido la misma norma de conducta aplicada en el mercado de crédito Bancario. Así, podemos observar que paulatinamente cada grupo financiero ha ido desarrollando su propia entidad manejadora del instrumento que ha servido para hacer transferencias de capital a nuevas empresas de su

150

propio conglomerado. Esto ha hecho que el surgimiento de nuevas opciones productivas estén sujetas al de sus propios intereses y no al de una competencia de mercado que significa la vigorización de la demanda y la oferta y que por extensión implique el aumento de la demanda global.

Este fenómeno de la concentración de poder económico, entre las tantas repercusiones negativas que ha tenido esta, sido una de las causas fundamentales del poco desarrollo del Leasing. La concentración de poder económico, ha dado como resultado una obvia concentración del poder de decisión en el orden de la inversión la cual no ha sido dirigida al rubro productivo con lo cual las estáticas compañías Leasing de los conglomerados financieros hubiesen contribuido al aumento de la oferta de bienes y consumo, actuando como desestimulador de la inflación, sino, que por lo contrario su ánimo especulativo de concentración de decisión a nivel de junta directiva de empresas establecidas actúa como contractor de oferta al tiempo que la demanda tiene un aumento vegetativo natural sin respuesta, que incentiva el aumento de los precios.

Este cuello de botella al cual debería responder el ánimo empre

151

sarial de la pequeña y mediana industria no ha podido ser resuelto por la falta de recursos financieros cuya escasez obedece más a causas artificiales derivadas de las especulaciones que a causas reales.

Creemos que en la medida en que el Leasing se constituya en una herramienta canalizadora de recursos hacia la pequeña y mediana industria, introduciéndole mejoras (equipos y maquinarias), aumentará la eficiencia productiva; de esta manera se ofrecerán más puestos de empleo, el volumen del mercado se ampliará, en el sentido de que, por un lado, habrá una mayor y mejor producción nacional, y por el otro existirá una cantidad más importante de consumidores de bienes.

El desarrollo tecnológico que con la utilización del Leasing podría alcanzar la pequeña y mediana industria, no solo le posibilitara a la demanda nacional un mejor nivel, si no que también, creará las bases para el futuro incremento de exportaciones no tradicionales, además de servir de instrumento de desarrollo económico, orientando las diferencias de las políticas hacia la satisfacción de las necesidades básicas de la sociedad.

152

El monto de inversiones Leasing que se ha ejecutado desde que este mecanismo de financiación opera en nuestro país, (ya que es importante precisarlo para efectos de medir cual ha sido su contribución en el ensanchamiento del proceso productivo y en la generación de empleo) oscila entre 2600 millones de pesos. Según expertos en la materia, se piensa que de esos 2600 millones de pesos invertidos en bienes de equipo y maquinaria, por lo menos el 44% ha tenido como finalidad, reemplazar equipos y maquinarias, obsoletas e ineficientes, que los empresarios conservarán por diversas razones (dificultad de obtención de crédito ; las garantías exigidas para obtenerlo ; falta de interés en la emisión de acciones para financiarse, por temor a perder el control de la empresa etc), pero que en realidad su rendimiento era apenas aceptable para algunas y mientras causaba grandes pérdidas y la salida del mercado a otros.

La utilización del Leasing por muchos de estos empresarios (previa reunión de requisitos exigidos), puso las cosas en su lugar nuevamente, con grandes ventajas para ellos, y para la economía nacional. Muchos de estos empresarios, después de un serio análisis de las condiciones externas (competencia ; determinación del sector de demanda correspondiente y potencial ; tecno

153

logía aplicada por la competencia) y por otro lado con base en el análisis anterior, (determinación de las verdaderas necesidades de su empresa en cuanto a inversión o renovación de maquinarias o equipos), adquirieron equipos y maquinarias eficientes por sistema Leasing, sobrepasando con estos nuevos equipos, los niveles de producción anterior.

Por otro lado se estima que un 30% de las inversiones totales efectuadas por las compañías de Leasing en el país han tenido como finalidad ensanchar la capacidad de producción de las empresas beneficiadas. Este hecho es muy importante tenerlo en cuenta, ya que un ensanchamiento en la escala de planta de una empresa (instalación de nuevos equipos y maquinarias adicionales) trae consigo el empleo de nuevos trabajadores o sea personas que hacían parte del ejercito de desempleados se ligan de esta manera y gracias al Leasing al proceso productivo. De este modo también se puede apreciar como la actividad Leasing contribuye efectivamente a disminuir la tasa de desempleo, y por otro lado al crecimiento del porque productivo, que debe materializarse inequívocamente, en crecimiento industrial.

Otro sector de industriales y profesionales, en menor propor

154

ción que las anteriores, han hecho uso del arrendamiento financiero, para emprender nuevas actividades profesionales o empresariales, creando de esta manera empresas nuevas que entrarían a competir con las ya existentes en su ramo.

En conclusión queremos anotar que el proceso tecnológico trae consigo un rápido envejecimiento y depreciación del material industrial, es así como la renovación de equipos industriales adquiere cada día mas importancia. Los empresarios que trabajen con maquinarias anticuadas, probablemente encontraran que su eficiencia y productividad decrece a medida que las de sus competidores aumente gracias a la utilización de equipos mas modernos, en esas condiciones no sería extraño que sus negocios arrojen resultados negativos.

De acuerdo a la importancia que ha tomado el arrendamiento financiero sobre todo en los dos últimos años; no solo desde el punto de vista de las inversiones que han realizado para este novedoso sistema, si no por las medidas legales que se han aprobado para el normal financiamiento de las empresas de este ramo, permiten predecir a expertos en la materia, que hasta 1985 se habrán realizado inversiones por sistema Leasing en Colombia.

155
que costarán alrededor de los 20 mil millones de pesos.

Se espera que al mismo tiempo haya un crecimiento de las compañías de Leasing de un 250% en número con respecto al número existente actualmente. También el gobierno está estudiando algunos proyectos normativos tendientes a evitar las trabas que entorpecen la canalización de recursos hacia la mediana y pequeña industria.

Todas estas razones hacen prever que en pocos años la actividad Leasing se pondrá a la vanguardia de la financiación en Colombia, tal como ha sucedido en otros países de Europa, E. E. U. U. y en Brasil y Argentina. En estas dos últimos países, sobre todo en Brasil la actividad Leasing es tan importante que en 1968 eran financiados por Leasing el 0.3 de las inversiones totales, y para 1977 esta cifra ascienda al 47% de las inversiones realizadas en ese año.

Por ser una actividad que se le esta dando impulso tanto por el sector oficial como por el privado se espera que en muy pocos años tome la importancia que ha tenido en Brasil y en los E. E. U. U.

158

5.3 CARACTERISTICAS BASICAS DE UN CONTRATO DE LEASING EN COLOMBIA.

Los ontratos utilizados actualmente en Colombia se han adoptado directamente de los contratos usados en E. E. U. U., Brasil etc.

Para realizar un contrato debe tenerse en cuenta no responsabilizar a la empresa arrendadora de garantías, mantenimiento, reparaciones, o cualquier otro tipo de impuesto en los activos.

Las siguientes son algunas de las características o consideraciones mas comunes que se atienden en Colombia para los contratos de arrendamiento financiero.

Duración : Se hace por períodos fijos e inmodificables expresados en meses : 12, 24, 36 meses.

Cuota o Cánon : Puede pactarse fija, ascendente o descendente, según las posibilidades del cliente o de las características del

157
negocio.

La mas utilizada es la escala fija. En algunos casos, la cuota se determina solamente para el primer año y la sociedad Leasing se guarda el derecho de reajustar las cuotas para el segundo y tercer período, si sus costos de capital se han modificado.

Además, se pactan multas por atraso en el pago de cuotas.

Opciones: Generalmente se pacta una primera opción de compra para el usuario, el cual puede hacer uso de ella en cualquier momento.

Pueden también pactarse, otras alternativas como la de prorrogar el contrato por uno o varios períodos, tomando como base el valor de salvamento del primer ciclo, o devolver el equipo, lo que muy rara vez se da.

Gastos y Visitas: Los gastos de montaje, de financiamiento, mantenimiento, reparaciones, etc, generalmente se pactan en cargo del usuario, lo mismo que los seguros. La sociedad Leasing se

158

reserva el derecho de visita de inspección.

Subarriendo : Generalmente se prohíbe, al menos, sin permiso escrito de la sociedad arrendadora.

Propiedad : Con el fin de evitar que en el caso de un embargo, los equipos pueden involucrados entre las propiedades del usuario, el arrendador hace estipulaciones contractuales que diferencian el equipo (bien mueble) del local o establecimiento donde opera. Además, el propietario deberá estar debidamente identificado por una placa especial adherida al equipo.

Cesión de Derechos : El arrendador procura evitar que el usuario ceda cualquier derecho adquirido por el contrato, en cambio, si se reserva la posibilidad de endosar o ceder los contratos, seguramente con el fin de allegar fondos, por medio de redescuento en otras entidades financieras.

Causales de Terminación e Indemnización por incumplimiento.

Las causas mas comunes son : Por mora en el pago de las cuotas, por el mal uso de los equipos, por desconocer las instruc

159

ciones sobre reparaciones, etc., derivadas de las visitas por el no pago de las cuotas de seguro. En tales casos, se pactan también multas o indemnizaciones a favor de la sociedad Leasing que se tomaron en un cierto número de cuotas.

Otras Estipulaciones : Con el fin de mejorar el rendimiento o para reducir el tiempo de recuperación de la inversión, las empresas Leasing utilizan algunos recursos como el solicitar una cuota inicial, la cual se puede deducir como gastos para fines tributarios; la de cobrar una cuota especial por concepto de "Estudio de Crédito " o finalmente exigir un " saldo compensatorio " entre el 5% y 10% sin intereses abonable al futuro valor de salvamento.

Por otra parte otro aspecto importante y digno de mencionar es el tocante a el estudio de crédito que realiza la empresa Leasing antes de ceder en cualquier alquiler de sus bienes. Para la evaluación del riesgo, el estudio del crédito es de mucha importancia. Los pasos que generalmente se siguen son los siguientes : La fuerza de venta del proveedor contacta al posible cliente del equipo. Entre sus argumentos de venta ofrece el sistema de fi

160

nanciación Leasing. Con el fin de evitar malos entendidos, el posible cliente debe quedar informado hasta el menor detalle de todo el sistema.

Es preciso aclarar que el proveedor en su afán de cerrar el negocio, no siempre aclara con el cliente respecto a las obligaciones que adquiere con un contrato de esta naturaleza.

La solicitud de crédito pasa a la compañía de Leasing, quien hará un detenido estudio de ella. Debe evaluar en primer término, la capacidad de pago del cliente y si con el uso del activo, esta capacidad de pago aumenta en la cuantía necesaria para cubrir las cuotas de arriendo.

Debe evaluarse en este momento, la capacidad administrativa técnica, de comercialización, etc., del cliente, con el fin de tener la certeza de que el contrato será cumplido. Cuando el valor lo justifica debe hacerse un análisis completo de factibilidad de la inversión.

En ciertos casos, cuando existe convenio entre el proveedor y la empresa Leasing, el estudio del crédito se hace por parte del proveedor y es éste quien asume todos los riesgos en el negocio.

En caso de incumplimiento del cliente, la Sociedad Leasing simplemente endosa el contrato respectivo al proveedor, quien retirará el equipo o entrará en un nuevo arreglo con el cliente. En otras palabras, el proveedor se hace deudor solidario con el cliente ante la empresa Leasing.

En esta forma se facilitan y acelera los trámites, pero el proveedor debe llevar una cuenta del pasivo contingente, para los valores que tenga comprometidos en este tipo de arreglos aunque las ventas se hagan de contado.

Una vez aprobada la solicitud de crédito, ya sea por la sociedad Leasing o por el proveedor, se procede a la firma del contrato respectivo entre la sociedad arrendadora y el usuario, llenando todas las solemnidades del caso.

Generalmente, la sociedad arrendadora da o cancela en ese momento la primera cuota de arriendo y cualquier otra cantidad co

mo costo del estudio de crédito, comisión de compromiso o saldo compensatorio.

El paso siguiente es la facturación del proveedor a Leasing, la entrega del equipo al cliente y el pago del valor total del Leasing al proveedor.

5.3.1 Bases teóricas para la fijación de cánón de parte de la Empresa Leasing.

Los aspectos esenciales que se tienen en cuenta para este procedimiento son :

a - Costo de Capital.

Es un factor resultante de una combinación de elementos. El costo de los recursos externos. El Leasing debe usar diversas fuentes. En tiempos recientes, las tasas de interés, no solo en Colombia, sino en el exterior, han tenido alzas sin precedentes. El Leasing debe moverse con agilidad en el mercado de dinero, buscando las mejores oportunidades.

El costo interno del capital de la firma Leasing, que es una consecuencia de su grado de endeudamiento; Entre mayor sea la proporción de utilización de capital propio, seguramente menos será su costo de capital, dependiendo también de su grado de capitalización y de la política de retención de utilidades.

El costo para una determinada transacción, varía de acuerdo al convenio que la sociedad Leasing pueda llegar con el proveedor. En muchos casos, el proveedor extiende una financiación al Leasing por períodos hasta de un año, a costos inferiores del mercado al costo de capital del Leasing, pudiéndose reducir así, las cuotas mensuales de arriendo.

Por otro lado, es frecuente el caso de proveedores del exterior que extienden financiaciones hasta de 3 años, con tasas inferiores a los comerciales. Puede buscarse además, financiaciones a mediano plazo, con bancos del exterior, todas estas alternativas son aceptables de ser extendidas a la empresa Leasing por el importador, lograndose así una combinación de costos, inferior al costo del dinero en el país.

164

Es prudente anotar, que el proveedor tendrá interés en que los cánones que el Leasing fije al cliente, sean los mas bajos, con el fin de que sus productos no pierdan competitibilidad en el mercado.

Valor de los Equipos : El valor de los equipos fijados por el vendedor, es la base fundamental para el calculo de las cuotas de arriendo. Este valor, fluctúa de acuerdo con varias consideraciones. Si el Leasing piensa comprarlo de contado, generalmente obtiene un descuento que en ocasiones llega hasta el 25% del precio de lista. Por otro lado, el impuesto a las ventas que debe pagar el comprador, aumenta el costo del equipo. Debe tomarse en consideración también, los gastos de transporte, montaje y puesta en marcha que puedan ser financiados, sumandose al valor, o pagados por el usuario.

Lo mismo sucede, con los gastos de importación y nacionalización que deben ser asumidas por el Leasing, por el vendedor, o por el cliente, previo acuerdo.

Depreciación de los equipos y valor de salvamento.

165

Este es otro factor importante para determinar el cánón de arrendamiento.

Actualmente, existen en Colombia, tres métodos aplicables para depreciar bienes de capital.

Línea Recta. Establece (5) años para automotores y (10) años para maquinaria. Es decir, se aplica el 20% anual sobre el costo en el primer caso y el 10% en el segundo.

Saldo Decrecientes. Consiste en aplicar una tasa de depreciación igual al saldo del año anterior. La tasa máxima aplicable en Colombia, es la correspondiente al doble aplicable por el sistema de línea recta, es decir, el 40% para automotores y el 20% para maquinarias.

Tasas Variables. Se aplica en maquinarias nuevas o no utilizadas anteriormente en Colombia. Consiste en aplicar una tasa máxima equivalente al 40% sobre el costo histórico de la maquinaria, por el año fiscal, pudiendo el contribuyente variarla a su conveniencia durante la vida útil.

166

Efecto Tributario. Es un aspecto de gran importancia para el calculo de los cánones. La depreciación acelerada produce para el Leasing, unos mayores costos en los periodos iniciales, disminuyendo los impuestos y creando así, un efecto positivo en el flujo de los fondos.

Opción de Compra. El Leasing generalmente contrata con el cliente para que éste adquiera el equipo al final, por el valor de salvamento. En caso de que no se estipule dicha obligación, el Leasing procurará calcular sus cuotas en tal forma, que el valor de salvamento sea cero (0); es decir, estará interesada en recuperar en las cuotas, el valor de su inversión, mas los costos de capital y gastos, mas la ganancia, pero no en quedarse al final con un equipo de dudosa utilidad y de cuyo financiamiento conoce muy poco o nada. Además, las tablas están diseñadas en tal forma, que en cualquier momento de la vida del contrato, el usuario puede hacer uso de su opción de compra por un valor previamente estipulado.

Margen de Utilidad. Como en cualquier negocio de inversión, el margen que busca el Leasing depende de el riesgo involucrado. En negocios cuantiosos con empresas salidas, es posible que el

Leasing trabaje con márgenes reducidos de utilidad. Por el contrario, si se trata de negocios con empresas pequeñas o medianas, donde la única garantía confiable para respaldar la inversión es el mismo equipo que se da en arriendo, el Leasing procurará tener mayores utilidades, de tal manera que la recuperación de la inversión se haga en corto plazo, disminuyéndose su exposición de activos.

Costo del Contrato de Leasing para el Arrendatario.

Para evaluar el costo efectivo de un contrato de Leasing para el usuario, teniendo en cuenta que de lo que se trata es de precisar con claridad todos los aspectos inherentes a esta operación, para que los empresarios puedan apreciar su bondad, debe hacerse una comparación entre las alternativas disponibles, por ejemplo, comprar-arrendar, utilizando técnicas de matemáticas financieras.

Se toma la tasa interna de retorno (o en su defecto, el costo de capital o el costo de oportunidad) dependiendo de las condiciones de cada empresa y se aplica la fórmula básica del interes compuesto :

EL LEASING FRENTE A OTRAS MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO

Para este efecto tomamos como ejemplo un equipo cuyo valor comercial es de \$1.000.000. En este punto queremos resaltar las ventajas que tiene la financiación por Leasing sobre las formulas tradicionales de financiamiento. Introducimos para el análisis, la figura " Ahorro en Impuesto ", para mostrar el beneficio tributario que se obtiene por Leasing mas no así por los demás sistemas analizados.

Tomamos un nivel de impuestos de 40%, ya que en Colombia estas compañías son gravadas con este margen (según información de Leasing de la Sabana y CrediLeasing). En los cuadros que se presentan a continuación podemos observar lo siguientes :

CREDITO DE FOMENTO.

Teniendo en cuenta el costo financiero de la operación resultaría

ser la alternativa mas aconsejable, con cuotas fijas de amortización, lo que produciría un desembolso real al final de la operación de \$ 1.270.000.00 hay que tener en cuenta que todas las modalidades analizadas le aplicamos el concepto " Ahorro de Impuesto ", (para asimilarlas al Leasing), y es en este aspecto en donde se puede apreciar con mas claridad la desventaja que tiene este sistema con relación al Leasing (ya que el ahorro de impuesto como se ha tenido en cuenta en este caso, se refiere a excepciones de impuesto por concepto de pagos de arriendo).

Aún aceptando que el crédito de fomento es el más barato, de hecho la empresa que lo utiliza incurre en un compromiso, lo que quiere decir que incrementa sus obligaciones, con un agarante, ya que es posible que cuando haya terminado de pagar el equipo, o tal vez mucho antes, la obsolescencia tecnológica haya dejado atrás el equipo que adquirió. En tanto es muy posible que la competencia este utilizando equipos mas sofisticados, produciendo en mejores condiciones. Mediante el Leasing puede evitarse este riesgo, ya que al término del contrato, el arrendatario puede hacer uso de la opción que le da derecho a solicitar de la Compañía de Leasing el retiro del equipo que estuviere usando hasta ese momento y cambiarlo por otro más moderno, de esta manera se man

170

tiene adaptado a las condiciones tecnológicas cambiantes.

COMPRA A PLAZOS.

La compra a plazos supone un desembolso inicial del 40% del valor del equipo y 12 meses para cubrir el saldo (de acuerdo a lo que sucede ordinariamente).

El desembolso que tiene que hacer la compañía es de \$1.483.000. constituyendo éste un sistema bastante oneroso; supone el pago en el momento (o) de \$400.000 correspondientes al 40% del valor del bien como cuota inicial; aplicándole el concepto de " ahorro de impuesto ", que como ya dijimos se aplica unicamente al Leasing, el total de esta columna sería lo que la empresa se ahorraría al nivel de beneficio del supuesto del problema; además el 40% de cuota inicial supone una congelación de esos recursos y el 60% restante del compromiso, altera la capacidad de endeudamiento de la empresa.

CREDITO DE CORPORACIONES FINANCIERAS.

121

Se analiza teniendo en cuenta las mismas consideraciones que se tuvieron para las demás alternativas analizadas. El costo total de la operación financiada tiene por sistema un valor de \$ 2.289.564. , constituyéndose en la modalidad más cara, y aunque no supone congelación de recursos inicialmente, al cabo del primer año la compañía ya ha pagado un valor superior al precio en el comercio de el equipo. Se corre en este sistema y también (además de ser demasiado caro el crédito) el riesgo de la depreciación tecnológica.

Aplicando el concepto de " Ahorro de Impuesto " tenemos un gran margen de ahorro en impuesto, pero aún así, el desembolso real resulta mayor que por sistema Leasing.

FINANCIACION POR LEASING.

Para reforzar este ejemplo y lo que hemos venido operando sobre el " ahorro en impuestos ", expondremos el siguiente ejemplo : Supongamos una sociedad anónima que tienen una tarifa impositivo del 40% sobre utilidades y paga en el año \$ 20 por concepto de arrendamientos. Los pagos de arrendamientos son deducibles en su totalidad como gastos de operación, disminuyendo la base la cual se

liquida el impuesto sobre la renta y constituyendo por lo tanto un importante beneficio tributario.

Ejemplo :

	Situación antes de arriendo.	Situación después de arriendo.	Diferencia
Ingresos.	100	100	(mayor costo por arriendo)
Costos	60	80	20
Utilidad	40	20	(menor impuesto pagado)
Impuestos 40%	16	8	8
Utilidad después de Impuestos.	24	12	

NOTA :

El ahorro de impuesto de \$ que equivale a el 40% de la suma paga da en arriendo : \$ 20.

En el cuadro de financiación por Leasing podemos ver, que el saldo a financiar es de \$ 800.000, ya que la cuota inicial es de \$ 100.000, equivalente al 10% y el valor de salvamento es de \$ 100.000 pagaderos al final del mes 36 si se acepta la opción de compra. Es bueno anotar que con el beneficio tributario que obtiene el empresario al utilizar el Leasing, sino se acepta la opción de compra solo

123

tendría que hacer un pago neto de \$832.108 suma muy inferior a las pagadas por otros sistemas. Lo mismo sucede con el desembolso real que sería \$1.320.181, si es que decide cambiar el equipo que usó por otro más novedoso.

En conclusión la financiación por Leasing ofrece las ventajas de poder pagar el equipo o el bien con los ingresos producidos por el mismo; permite la alternativa de cambiar el equipo al término del tiempo del contrato por otro tecnológicamente muy desarrollado, evitando de esta manera el riesgo de la depreciación tecnológica; evita la congelación de recursos, permitiendo al mismo tiempo emprender otros proyectos con los fondos liberados.

175

CREDITO DE FOMENTO.

VALOR DEL EQUIPO \$1.000.000.

PLAZO 3 AÑOS INTERESES 27% ANUAL, 2, 25 MENSUAL;

AÑO	Saldo	Capital	Interes	Total	Intereses	Depreciación	Total	Ahorro Impuesto
0	1.000.000							
1	666.666	333.333	90.000	423.333	90.000	333.333	423.333	169.333
2	333.333	333.333	90.000	423.333	90.000	333.333	423.333	169.333
3		333.334	90.000	423.333	90.000	333.333	423.333	169.333

175

176

CORPORACIONES FINANCIERAS.

PLAZO 3 AÑOS; INTERESE 80% ANUAL, 8, 6 MENSUAL; CUOTAS TRIMESTRALES; VALOR DEL

EQUIPO \$ 1.000.000.

Año	Saldo	Capital	Intereses	(1) Total	Intereses	Depreciación	(2) Total	(3) Ahorro de Impuesto.
0	1.000.000							*
1	668.000	333.000	693.396	1.026.396	693.396	333.000	1.026.396	910.158
2	336.000	333.000	430.452	763.452	430.452	333.000	763.452	304.980
3		334.000	166.716	500.716	166.716	334.000	500.716	200.286

177

COMPRA A PLAZOS.

VALOR DEL EQUIPO \$1.000.000.

CUOTA INICIAL 40%; PLAZO 1 AÑO; INTERESES 33% ANUAL, 2.75% MENSUAL; SALDO A FINANCIAR

\$ 600.000

	Cuota	Saldo	Capital	Intereses	Total	Intereses	Depreciación	Total	Ahorro Impuesto
0					400.000				
1er Tri.	600.000								
2do. Tri.	450.000	150.000		192.000	342.000	192.000	150.000	342.000	136.800
3er. Tri.	300.000	150.000		144.000	299.000	144.000	150.000	299.000	119.600
4to. Tri.	150.000	150.000		96.000	244.000	96.000	150.000	244.000	97.600
		150.000		48.000	198.000	48.000	150.000	198.000	79.200

*

178

CREDITO LEASING.

VALOR EQUIPO \$ 1.000.000.

CUOTA INICIAL 10%; PLAZO 3 AÑOS; INTERESES * SALDO A FINANCIAR 800.000; VALOR DE SAL

VAMENTO 10%.

Año	(1) Pagos	(2) Deducciones	(3) 40%(2) Ahorro Impuesto	(1)-(3) Pago neto.
0 Depósito Inicial.	100.000			100.000
1 Arrendamientos.	406.727	406.727	162.690	244.036
2 "	406.727	406.727	162.690	244.036
3 "	406.727	406.727	162.690	244.036
Valor residual	100.000			<u>100.000</u>
				932.108

* Para calcular las cuotas de arrendamientos que se pagan mensualmente por sistema Leasing, se aplica el factor 0, 0 4236740

179

- Hasta tasas de oportunidades del 50% aproximadamente, la financiación es más costosa que la compra a plazos, por el desembolso del 35% del valor FOB más los gastos de nacionalización y demás que deben hacerse, agregado a ello el factor devaluación.

A partir del 50% de tasas de oportunidad es mejor la financiación externa, pues con cartas de crédito se obtienen en hasta 3 años de plazo, mientras que la compra a plazos es generalmente a un año.

5.5 DISPOSICIONES LEGALES SOBRE LEASING EN COLOMBIA.

Queremos en este punto señalar el marco legal que existe actualmente en el país, para la operatividad de las sociedades de Leasing.

Hasta hace relativamente poco tiempo no existía casi ninguna medida que reglamentara la actividad de estas empresas, pero la fuerza que toma esta modalidad de financiamiento obligó al gobierno a legislar sobre la materia.

180

DECRETO No. 148/79

Enero 30

Por el cual se interviene en la actividad de las corporaciones financieras.

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA

En uso de las facultades que le confiere el numeral 14 del Art. 120 de la Constitución Nacional,

DECRETA.

ARTICULO 1. - Las Corporaciones Financieras podran adquirir y mantener acciones de sociedades Anónimas cuyo objeto exclusivo sea realizar operaciones de arrendamiento financiero o " Leasing ". La inversión no podra exceder en ningún caso el 10% del capital pagado y reserva legal de la Corporación. Sus directores y Gerentes podrán formar parte de las Juntas Directivas de las mencionadas compañías.

ARTICULO 2. - El presente Decreto rige a partir de la fecha de su expedición.

181

Dado en Bogotá, D.E., a los 30 días del mes de Enero 1979.

EXPOSICION DE MOTIVOS *

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO

DECRETO

No. 2059/ 81

Agosto 6

Por el cual se someten algunas Compañías Mercantiles a la inspección y vigilancia permanente de la Supersociedades.

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA,

En ejercicio de las facultades que le confiere el numeral 15 del Art. 120 de la Constitución Nal. y el Art. 267 del Código de Comercio, y

CONSIDERANDO:

Que por la especial importancia socioeconómica de las sociedades comerciales a que se refiere el presente Decreto es necesario ejercer sobre las mismas una inspección y vigilancia permanente,

DECRETA :

ARTICULO 1. - La Supersociedades ejercerá la inspección y vigilancia :

182

a) Sobre todas aquellas sociedades comerciales, cualquiera que sea su forma, cuyos activos totales a 31 de diciembre de 1980 fueran iguales o superiores a la suma de ciento cincuenta millones de pesos (\$150.000.000.).

b) Sobre todas aquellas sociedades comerciales, cualquiera que sea su forma, que con posterioridad al 31 de diciembre 1988 registren en sus cortes de cuenta de fin de año calendario activos iguales o superiores a la suma de (\$150.000.000.). En este caso la inspección y vigilancia iniciará el primer día hábil del mes de Abril del año siguiente a aquel al cual corresponda el corte de cuentas.

c) Sobre las sociedades comerciales en cuyo objeto se contemple como actividad principal la realización de operaciones de arrendamiento financiero o " Leasing ".

d) Sobre las sociedades de comercialización internacional inscritas como tales ante la Junta de comercialización.

f) Sobre las sociedades comerciales en cuyo objeto se contemple como actividad principal la prestación de servicios de transporte aéreo de personas, correo o carga.

g) Sobre las sociedades en comanditas por acciones que tengan

183

en circulación acciones al portador.

h) Sobre las sociedades comerciales calificadas por Ministerio de Desarrollo Económico como parques industriales.

i) Sobre las sociedades comerciales en cuyo capital participen a partir de la fecha del presente decreto, personas naturales extranjeras que no hayan obtenido la calificación de inversionistas nacionales de conformidad con el Art. 3o. del Decreto 1161 de 1979. En este caso la inspección y vigilancia cesará en el evento de que los socios extranjeros obtengan la calificación de inversionistas nacionales y

j) Sobre las sociedades comerciales en cuyo capital participen personas jurídicas extranjeras.

PARAGRAFO 1 - De conformidad con el Artículo 266 del Código de Comercio, la Super Sociedades ejercerá la inspección y vigilancia de las sociedades comprendidas en los laterales anteriores siempre que no estén sometidas al control de la Superbancaria.

PARAGRAFO 2 - Para los fines de los laterales a) y b) del presente Artículo, se entenderá por activos totales la sumatoria de las mismas incluida la valorización.

184

PARAGRAFO 3 - Para los efectos del Literal e) del presente

Art. el Fondo de Promoción de Exportaciones - PROEXPO - comunicará a la Supersociedades y a las Cámaras de Comercio correspondiente acerca de las compañías inscritas ante la Junta de Comercializadoras.

PARAGRAFO 4 - Para los efectos del Literal h) del presente

Art. una vez ejecutariado el acto administrativo que califique como parque industrial a una sociedad comercial, el Ministerio de Desarrollo Económico enviará a la Supersociedades y a la Cámara de Comercio respectiva, sendas copias de la Providencia declarativa. Así mismo remitirá a la Superintendencia copia del reglamento interno de la sociedad.

ARTICULO 2.- El presente Decreto rige a partir de la fecha de su expedición y deroga el Art. 1 del Decreto 805/76, el Art. 4o. del Decreto 2460/78, el Art. 6o. del Decreto 1161 y el Decreto 3015/79.

COMUNIQUESE Y CUMPLASE

Dado en Bogotá, D.E., a 6 días del mes de Agosto de 1981.

LEY 44 DE 1.981

Mayo 6

125

Por lo cual se revisan las funciones de la Superintendencia de Sociedades y se dictan otras disposiciones.

EL CONGRESO DE COLOMBIA

Decreta:

ARTICULO 1 - El Ordinal 1o. Literal a) del Art. 267 del Código del Comercio, quedará así :

a) Sobre todas las sucursales de sociedades extranjeras que no esten sometidas al control de la Superintendencia de Sociedades.

ARTICULO 2 - El Ordinal 1o. Literal b) del Art. 267 del Código de Comercio, quedará así :

b) Sobre todas aquellas sociedades, cualquiera que sea su forma, en las que una o varias compañías sometidas a su vigilancia tengan el 20% o más de su capital social.

ARTICULO 3 - Adicionese el Ordinal 1o. del Art. 267 del Código de Comercio, con el siguiente literal :

c) Sobre todas las sociedades comerciales no sometidas al control de la Superbancaria, cuyos valores se encuentran inscritos en la bolsa de valores.

ARTICULO 4 - El Ordinal 3o. del Art. 267 del Codigo de Comercio, quedará así :

3o. Convocar las Asambleas o Juntas de Socios, a reuniones extraordinarias, en los siguientes casos :

- a) Cuando no se hayan verificado las reuniones ordinarias.
- b) Cuando se hubieren cometido irregularidades graves en la administración que deban ser conocidas o subsanadas por la Asamblea o Junta de Socios. y
- c) Las demás previstas en la Ley.

ARTICULO 5 - Solicitar la reunión de los Administradores o Empleados de las sociedades vigiladas, cuando, por causa atribuibles a dichas financiaciones, ocurran irregularidades graves en el funcionamiento de las mismas, o en el desarrollo de su objeto. Para tal fin podra convocar las Asambleas o las Juntas de Socios y las Directivas, e impartir las ordenes correspondientes.

ARTICULO 6 - El Ordinal 6o. del Art. 267 del Codigo de Comercio quedará así :

6o. Suspender el permiso de funcionamiento, además de las cosas previstas en el Codigo, en las siguientes :

- 182
- a) Cuando ocurran irregularidades graves en el funcionamiento de cada sociedad, en el desarrollo de su objetivo, que afecten o puedan afectar los intereses de los socios, los terceros de la misma sociedad.
 - b) Cuando infrinjan las sociedades, las obligaciones consagradas en la Ley, para el cumplimiento de las funciones de inspección y vigilancia, adscritas a la Supersociedades y,
 - c) Cuando el Superintendente solicite la remoción de un administrador o empleado de la compañía y esta no abre de conformidad dentro del termino que se indique.

ARTICULO 7 - El Ordinal 9o. del Art. 267 del Código de Comercio, quedará así :

9o. Imponer multas sucesivas hasta de doscientos mil pesos, a quienes desobedezcan sus decisiones o violen las normas legales o estatutarias.

Dado en Bogotá, D. E., a los 10 días del mes de Marzo de 1.981.

CONCLUSIONES.

Realmente lo que hemos pretendido al hacer un análisis del instrumento Leasing es modestamente ilustrar sobre una de las alternativas de fuentes financieras en un período de profunda escasez de éstas para activar la generación de empleo y el aumento de la oferta cuando esta se presenta contraída por factores diversos, pero que en su conjunto dan cuenta de una coyuntura adversa para el desarrollo de la economía.

Creemos que es muy importante que los potenciales usuarios del Leasing conozcan el significado que tienen para la empresa y la economía la expansión de las operaciones de este mecanismo, ya que además de el beneficio para todo el mercado financiero, también se elevan radicalmente las posibilidades de reposición de maquinarias ya obsoletas y, por consiguiente se favorece a las empresas que trabajan con él en cuanto se les habren caminos hacia una mayor capacidad competitiva.

881

Para brindarle al sector una división detallada hemos analizado el Leasing desde todos los puntos de vista que involucra una operación de esta naturaleza: Comenzando por el nacimiento de esta modalidad de inversiones, pasando luego por el desarrollo vertiginoso alcanzado en los países de Occidente, hasta su penetración a nuestro país. De esta forma creemos haber elaborado un trabajo que además de lo anotado arriba, sirva de material de consulta, análisis y estudio para empresarios, estudiantes y diversas personas interesadas en este tema.

189

RECOMENDACIONES.

Al momento de presentar este trabajo se vislumbra la posibilidad de que en el Congreso se discuta un Proyecto de Reforma Financiera. Desconocemos el sentido, la forma y el fondo que este Proyecto pueda contener, sin embargo, nos parece de vital importancia para el desarrollo futuro de la vida económica del país, el que las actividades de orden financiero queden claramente establecidas dentro de parámetros que den cuenta en primera instancia del beneficio que se desprenda para la actividad productiva de la nación y de la generación de empleo. No puede seguir siendo por si misma la actividad financiera la que determine las tasas de rentabilidad, sino, está en función de la actividad productiva de la cual debe ser un eficientísimo eslabón.

En los últimos 5 años esta ausencia de legislación sobre tema de tan relevante importancia se ha hecho más observable. Pre

190

cisamente creemos que esta falla que hemos considerado de orden estructural, es la que definitivamente ha incidido en la pobre implementación de un instrumento que como el Leasing se presenta teóricamente como un mecanismo ágil y vigoroso para incentivar el ánimo empresarial productivo.

Sin embargo a pesar de que el terreno se presenta aparentemente expedito para poner en práctica ésta y otras marcaciones que confluyan a superar el bache, estos no se implementan en todo su rigor, muy a pesar de que como quedó explicado renglones arriba son los que urgentemente se requieren.

Porqué este instrumento, como otras que son eminentemente activadores, han resultado no atractivos para sus potenciales usuarios ? La respuesta tiene que ver con la organización del mismo sistema que hace este tipo de oferta. Obviamente que en medio de una crisis de seguridad, donde las tasas de interés del capital se confunden con las tasas de ganancia del Proceso Productivo difícilmente cualquier instrumento activador tendrá a tracción porque el margen de riesgo tendrá factores exógenas al proceso que no pueden ser racionalmente controlados.

191

Es necesario pues que se establezcan unas normas claras que impidan el manipuleo de los flujos de recursos concentrados en pocas manos que enrarecen el sistema provocando costos adicionales y superfluos que se expresan con unas tasas oscilantes pero nunca lo suficientemente bajas. Estas normas pueden quedar contempladas en un estatuto, deberán determinar aspectos como que los recursos captados por los intermediarios no podrán ser utilizados para la concentración de la propiedad sobre las empresas productivas o en la propia entidad intermediaria. Este aspecto es supremamente crítico porque definido este criterio los instrumentos financieros tendrán entonces su campo de acción de impedir la desviación del recurso de su cometido original.

La estructura de las Juntas de Dirección, de Administración y Directores deben ser democráticas y deben intervenir la mayor cantidad de voluntades - aspectos de gran interés también debe ser en el desarrollo de este estatuto el que las Instituciones desarrollen tan solo las actividades para las cuales fueron constituidas, es decir, se conviertan verdaderamente en Instituciones especializadas; con este criterio las intermediarias financieras deben servir efectivamente para promover la creación, organización y transformación de empresas productivas y propiciar la

participación de terceros en su capital.

Se debe consagrar la condición de servicio público de estos establecimientos; este principio garantiza la buena gestión de las Instituciones por cuanto la vigilancia y el control por parte del estado suministra el necesario clima de seguridad a los ahorradores particulares.

Para terminar queremos señalar que para que el Leasing pueda desarrollarse vigorosamente y constituirse en un instrumento ágil para motivar el ánimo empresarial, es preciso emprender de inmediato un reordenamiento legal o estatuto orgánico del sistema financiero, que dote al gobierno de instrumentos eficaces para evitar el fenómeno de la concentración y desbarajuste que han llevado al sistema financiero a la situación de crisis en que se encuentra, y que en última instancia es la razón más poderosa que no ha permitido el desarrollo del Leasing en Colombia.

661

BIBLIOGRAFIA.

ASOCIACION Bancaria Colombiana "A.B.C." Departamento

Juridico. "El Leasing o Arrendamiento Financiero" 3ed.

Bogotá, Feb., 1.982.

BONIVENTO Fernandez, José Alejandro. "Los principales con

tratos Civiles y Comerciales"

CANAS Ivan Darío. "Leasing o Arrendamiento Financiero"

Revista Andigraf. Artes Gráficas (2)24-25.

CASTRO José Félix. "Codigo de Comercio" 6ed. Bogotá

Biblioteca actualizada juridica. 1.975.

CIFUENTES Barrera, Fernando y OTROS. "Monografía a

cerca de los Contratos Leasing" Universidad Libre de Co

lombia. Facultad de Contaduria. Bogotá, Feb., 1.981.

COGORNO Eduardo Guillermo. Teoría y Técnica de los nuevos

contratos comerciales. Editorial Meru-Meru. Buenos Aires.

198

NUEVA Frontera # 435. " Diálogos " Publicación de la Sociedad
Económica de Amigos del País. Seap. Bogotá.

RODRIGUEZ Azuero Sergio. " Contratos Bancarios, y su signi-
ficación en América Latina ". Biblioteca Felaban. Bogotá.
1.977.

SINTESIS Económica. Leasing. Término nuevo, Práctica vieja.
Agosto 25. 1.981. Bogotá.

SUPERSOCIEDADES. Boletines Económicos # 1, 2, 3. Mayo.
Junio y Julio. 1.981.
