

INTRODUCCION

Se denomina contrato de leasing a la *operación de arrendamiento financiero la entrega, a título de arrendamiento, de bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del periodo una opción de compra*. En la costumbre mercantil se confunde con el contrato de arrendamiento, venta a plazo, venta condicionada.

Con el presente trabajo de investigación busca identificar la naturaleza jurídica del contrato de leasing, sus elementos, la conceptualización, normatividad, diferenciadonle de los demás clases de contratos de arrendamiento.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. SITUACION PROBLEMA

El Decreto 913 de 1993, definió en su artículo segundo el leasing financiero con base en las costumbres y practicas mercantiles vigentes para entonces, de la siguiente manera: *“Entiéndase por operación de arrendamiento financiero la entrega, a título de arrendamiento, de bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del periodo una opción de compra.”*

Para una parte de la doctrina nacional quedó tipificado en la legislación Colombiana el contrato de leasing financiero. Sin embargo, para nosotros, la normativa en la materia es bastante precaria, lo que hace concluir que ésta insuficiencia legal impide calificar como típico al contrato de leasing, toda vez que el legislador no ha reglamentado el contrato con la especificidad requerida, suficiente como para darle cuerpo de un contrato típico, sin que ellos signifique que se desdibuje la naturaleza independiente y especial de éste contrato frente a otras figuras contractuales.

Es así como en la costumbre mercantil el contrato de leasing es confundido con el Contrato de Arrendamiento, la venta a plazo, la venta condicionada, el Contrato de Arrendamiento y el Crédito Comercial, ocurriendo en muchas ocasiones que le aplica la normatividad de estos otros contratos comerciales.

Unas de las primeras normas sobre el tema de leasing fueron los Decreto 2369 de 1969 y 309 de 1975, que prohibían a las corporaciones financieras desarrollar operaciones de leasing.

Posteriormente, mediante la expedición del Decreto 148 de 1979, se permitió a las corporaciones financieras adquirir y mantener acciones de sociedades anónimas cuyo objeto exclusivo fuera realizar operaciones de arrendamiento financiero, quedando limitada dicha inversión al 10% de los capitales pagados y reservas legales de las respectivas corporaciones (Artículo 17). La norma anterior agregó que los directivos y representantes legales de dichas corporaciones podrían formar parte de las Juntas directivas de las sociedades de leasing donde tuvieran la inversión.

A partir del 6 de Agosto de 1981, con la expedición del Decreto 2059 se estableció que las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing quedarán sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades. Esta norma suscitó varias polémicas al respecto, ya que algunos doctrinantes

estaban en desacuerdo con esta determinación y consideraban que las sociedades de leasing debían estar sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria, pues intervenían en forma indirecta en la intermediación de ahorro privado, al actuar como intermediarios entre las entidades financieras que suministraban los recursos, como capital o por medio de préstamos.

En 1982 cuando el ejecutivo declaró el país en estado de emergencia económica por virtud de las facultades extraordinarias que en ese entonces le concedía el artículo 122 de la Constitución de 1886, se expidió el Decreto 2920, por el cual se dictaron normas para asegurar la confianza del público en el sector financiero colombiano. El artículo 26 del Decreto en mención señaló que las compañías de leasing no podían realizar en forma masiva y habitual captaciones de dinero del público, las cuales fueron definidas por el Decreto 3327 de 1982, que reglamentó parcialmente el Decreto 2920. En ese entonces la Superintendencia Bancaria autorizó a las corporaciones financieras para prestar recursos a las compañías de leasing.

Como se puede apreciar existía un gran vacío legal sobre el tema, el cual solo fue llenado en el año de 1989 con la expedición de la Ley 74 del mismo año la cual ordenó el traslado de la vigilancia y control de las compañías de leasing de la Superintendencia Bancaria y ordenó su organización en la Ley 45 de 1923. Es desde entonces cuando comienza un verdadero desarrollo legislativo del leasing en Colombia.

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público reglamentó el artículo 11 de la Ley 45 de 1923, mediante el Decreto 3039 de 1989, lo que sería entonces el primer estatuto orgánico de las compañías de leasing del cual vale la pena resaltar los aspectos más importantes de ese entonces:

Se definió a las sociedades de arrendamiento financiero (Leasing) como aquellas que tenían capacidad legal conforme a su objeto para celebrar contratos en calidad de arrendadora.

Deberían ser sociedades por acciones las cuales su constitución, organización y funcionamiento se llevaría de conformidad a lo establecido en la Ley 45 de 1923, pudiendo realizar en forma exclusiva la actividad de leasing.

La denominación social debería estar conformada por la expresión "arrendamiento financiero o leasing".

Se fijó el procedimiento para la obtención de la autorización por parte de la Superintendencia Bancaria, para poder seguir desarrollando su objeto social.

Atendiendo los términos de la Ley 74 de 1989, la Superintendencia Bancaria mediante Resolución 4460 de 1989 adscribió las funciones de vigilancia e inspección de las sociedades de leasing a la en ese entonces "División de Fondos Ganaderos" la cual dependía de la Dirección General de Intermediarios y Servicios Financieros y del Superintendente Delegado para instituciones financieras.

A partir de ese momento las compañías de leasing se fueron organizando conforme a las pautas fijadas por la Ley 45 de 1923. Dicha Ley organiza la banca privada y de emisión, así como la creación y organización de la Superintendencia Bancaria. Para lograr dicho objetivo la Superintendencia expide desde entonces diferentes normas de carácter interno.

En 1990 se expide la Ley 45, con la cual se presenta una reforma importante al sistema financiero que califica como sociedades de servicios financieros a las sociedades de leasing, fiduciarias, comisionistas de bolsa, almacenes generales de depósito y sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías. Al mismo tiempo autoriza a los bancos, a las corporaciones financieras y a las compañías de financiamiento comercial para participar en el capital de dichas sociedades de servicios financieros. Se abre entonces la inversión en el sector de leasing por parte de los bancos y las compañías de financiamiento comercial.

Dentro de este mismo periodo se expiden diferentes normas de carácter tributario.

Las más sobresalientes fueron las siguientes:

Decreto 836 de 1991 ART. 36 que dispuso que en caso de enajenación de bienes objeto de un contrato de leasing, para efectos tributarios el valor comercial de enajenación sería el valor de la opción de compra ; para los bienes raíces se acepta que el precio de venta sea inferior al costo o al avalúo catastral vigente en la fecha de enajenación, siempre que el valor de la opción de compra sumado al valor de los cánones de arrendamiento causados con anterioridad a la enajenación, supere el costo o el avalúo catastral vigente.

Decreto 2913 de 1991 ART. 2 Permite que a partir de 1992 se puedan depreciar los bienes objeto de los contratos de leasing, para efectos fiscales, durante la vida del contrato.

LEY 6a de 1992 ART. 25 Se elimina el IVA y dispuso que las personas jurídicas y sus asimiladas tendrán derecho a descontar del impuesto sobre la renta a su cargo, el impuesto a las ventas pagado en la adquisición o nacionalización de bienes de capital, de equipos de computación y para las empresas transportadoras adicionalmente de equipo de transporte, en la declaración de renta y complementarios correspondiente al año en que se haya realizado su adquisición o nacionalización, aclarándose que en caso de la adquisición de activos fijos gravados con impuestos sobre las ventas por medio de leasing, se

requiere que se haya pactado una opción de adquisición irrevocable en el respectivo contrato, a fin de que el locatario tenga derecho al descuento. Esta última disposición fue reglamentada mediante el Decreto 1250 de 1992.

En 1991 el Decreto 1730 Estatuto Orgánico del Sistema Financiero de ese entonces le otorgó facultades al Gobierno Nacional para compilar todas las normas en materia financiera.

Más adelante el 5 de enero de 1993 se expide la Ley 35, la cual introduce un cambio radical en la regulación legal de la actividad de las compañías de leasing pues las obliga a convertirse en establecimientos de crédito, concretamente en compañías de financiamiento comercial. Así mismo, distinguió dos tipos de compañía de financiamiento comercial; las ordinarias o tradicionales que pueden desarrollar operaciones de leasing en el porcentaje que fije el gobierno, y las especializadas en leasing que pueden realizar operaciones activas de crédito hasta el mismo porcentaje.

Como consecuencia de la conversión deben destacarse los siguientes hechos:

- Las compañías dedicadas al leasing pueden captar recursos del público en forma masiva y habitual.
- Se amplió su objeto social, pudiendo realizar operaciones activas propias de las compañías de financiamiento comercial.
- Se aumentó el número de participantes en el mercado de leasing.
- A la vez se dictaron normas generales y se señalaron en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para asegurar las actividades financiera, bursátil y aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público.
- Adicionalmente con la Ley 35 se creó el Viceministerio Técnico del Ministerio de Hacienda Crédito Público, organismo que tiene como función ejercer las facultades de intervención en las actividades financiera, aseguradora y del mercado de valores contempladas en esta ley y que trabaja coordinadamente con el Banco de la República y la Superintendencia Bancaria.
- Así mismo, se vio la necesidad de establecer un mecanismo institucional que permitiera ejercer adecuadamente las funciones de intervención encargadas al Gobierno Nacional con la Ley 35 de 1993, razón por la cual el D. 1698 de 1993 (Agosto 31) creó el Comité Asesor de Regulación Económica.

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

Cual es la Naturaleza Jurídica del Contrato de Leasing en Colombia

2. JUSTIFICACION

El presente proyecto permitirá identificar la naturaleza jurídica del contrato de leasing, así como determinar las partes, su clasificación y elementos, ya, que la normatividad que lo regula es precario, siendo de apoyo importante para el estudiantado y comunidad de abogados que encontrara en este documento una guía para su ejercicio profesional.

Como estudiantes de derecho es una obligación estar a la vanguardia de las incidencias que puedan tener las negociaciones comerciales en el ámbito jurídico, el contrato de leasing es una figura utilizada por la población en su vida diaria.

3. HIPOTESIS

Al ser el presente trabajo una investigación de tipo descriptivo, su alcance no permite la comprobación de hipótesis, ni la predicciones de resultados.

4. OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

4.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar la Naturaleza Jurídica del Contrato de Leasing

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Identificar las costumbres mercantiles relacionadas con el contrato de leasing en Colombia.

Identificar los tipos de contrato de leasing

Identificar las características del contrato de leasing

Identificar si existen estudios relacionados con el tema objeto de investigación

Identificar el régimen tributario de las diferentes modalidades del contrato de leasing

Identificar el impacto negativo o positivo de los contratos de leasing en el derecho colombiano.

5. MARCO REFERENCIA

5.1 ANTECEDENTES

En Colombia aparece el leasing a principios de la década de los 70s, como una actividad comercial no vigilada. Para esa época en el mundo, la operación de arrendamiento financiero era ya una actividad de financiamiento que en colocaciones bordeaba los 32 billones de dólares, siendo los Estados Unidos, Alemania, el Reino Unido y Japón los países que reportaban el mayor desarrollo del negocio.

Después de un concienzudo estudio sobre la naturaleza de la operación realizada, el gobierno nacional llegó a la conclusión que el leasing era un producto comercial financiero y el 6 de agosto de 1981 expide el Decreto 2059, mediante el cual estableció que las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing quedarían sometidas al control y vigilancia de la superintendencia de sociedades, como cualquier otra sociedad mercantil.

Con la crisis financiera de 1982 y la declaratoria de emergencia económica, al amparo del artículo 122 de la Constitución Política de la época fue expedido el Decreto Ley 2920 que en su artículo 26 señaló que las compañías de leasing no podían realizar en forma masiva y habitual captaciones de dinero del público. En ese mismo año, la Superintendencia Bancaria autorizó a las corporaciones financieras para prestar recursos a las compañías de leasing.

En 1989 la ley 74 ordenó el traslado de la vigilancia y control de las leasing a la Superintendencia Bancaria y ordenó que la organización de éstas compañías debía hacerse conforme lo previsto en la ley 45 de 1923; en consecuencia, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público mediante el Decreto 3039 de 1989 reglamenta el artículo 11 de la mencionada ley 45, siendo éste decreto el primer estatuto reglamentario de la actividad.

Por su parte la Superintendencia Bancaria, mediante varios actos administrativos, entre ellos la Resolución 4460 de 1989, organiza la vigilancia de las leasing y reglamenta su actividad.

En 1990 es expedida la ley 45, de reforma financiera. Califica a las sociedades de leasing como sociedades de servicios financieros en la misma categoría de las fiduciarias, comisionistas de bolsa, almacenes generales de depósito y sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías.

Ya bajo la vigilancia de la Superintendencia Bancaria, se expiden varias normas de carácter tributario, reconociendo la realidad económica del contrato de leasing, donde se deja claro que es una operación especial diferente al crédito, a la venta a plazos y al arrendamiento puro, al establecer que en los casos de enajenación de los bienes objeto de un contrato de leasing y en ejercicio de la "opción de compra" el valor comercial de la enajenación sería el de dicha opción, sin importar para el caso de los inmuebles que dicho valor fuere inferior al costo ó al avalúo catastral vigente en la fecha de enajenación (Decreto 836 de 1991).

Igualmente, el Decreto 2913 de 1991 permite que a partir de 1992 se pudieran depreciar los bienes objeto de los contratos de leasing durante la vida de los contratos; y la ley 6a del mismo año 1992 –reglamentada por el decreto 1250/92-, elimina el IVA para los cánones de arrendamiento financiero ó leasing y autoriza descontar del impuesto sobre la renta el impuesto a las ventas pagado en la adquisición de los bienes de capital entregados en leasing.

En 1993 se produce un cambio muy importante en el sector de leasing. Con el objeto de permitir a las compañías de leasing captar ahorro del público, sin que ello conllevara un cambio en la operación activa de leasing, se ordena la conversión de las sociedades de leasing en Compañías de Financiamiento Comercial, dividiendo a éstos intermediarios financieros en dos grupos: los especializados en leasing y las compañías tradicionales de financiamiento comercial. A partir de la ley 510 de 1999, de reforma financiera, la diferenciación se produce como efecto de la especialización en el principal negocio explotado, el leasing.

A partir del año 1993 las leasing se convirtieron en CFC y amplían el fondeo de sus operaciones: préstamos de las corporaciones financieras, redescuentos ante IFI y Bancoldex, emisión de bonos ordinarios y captación mediante CDT's. Además, se les permite realizar operaciones activas propias de las compañías de financiamiento comercial. En el año 2003 se permite a Findeter redescontar contratos de leasing en determinadas condiciones.

Durante el resto de la década de los 90, tanto el Gobierno Nacional como la propia Superintendencia Bancaria reglan con mayor profundidad la actividad de las compañías especializadas en leasing. Se destaca la expedición de los Decretos 913 y 914 de 1993, mediante los cuales se realiza un primer intento de reglamentación de algunos aspectos del contrato de leasing, se les reconocen sus propias características y se reglamenta de manera más puntual la operación.

Es importante mencionar que los Decretos referidos, así como todas las normas posteriores, hasta hoy, respetan la naturaleza jurídica y realidad económica de la operación; se reconoce que ella es una actividad comercial; se entiende que en ésta operación no hay intermediación de dinero, sino de bienes; su contabilización en el PUC corresponde a una cuenta especial en el activo: "bienes dados en

leasing", diferente a la cuenta de "cartera de créditos"; se reconoce como una operación de arrendamiento, a tal punto que en los procesos universales, antes procesos concursales, hoy ley 550 de intervención económica, no es catalogada como crédito sino como gasto de administración, al entender que la compañía de leasing es una proveedora de bienes, no de dinero.

El origen del leasing se encuentra a finales del siglo XIX, cuando surge como fórmula de financiación empresarial en relación con la construcción de vías ferroviarias y la puesta a disposición de bienes de equipo para la industria americana y del Reino Unido. Sin embargo su época de mayor apogeo se produce con la crisis económica producida por la segunda guerra mundial. Es entonces cuando las empresas utilizarán el leasing como fórmula para financiar la disponibilidad de su equipamiento en lugar de acudir al préstamo bancario o a la tradicional venta condicional.

En una época de crisis resultaba excesivo tanto el endeudamiento que suponía el préstamo, como el desembolso inicial de un 15 ó un 20 % del valor de la cosa que implicaba la venta condicional. Por medio del leasing la empresa dispone inmediatamente del bien sin tener que pedir primero un préstamo y después adquirirlo y sin tener que realizar desembolso inicial alguno. Si a ello unimos el establecimiento por las legislaciones de un beneficioso régimen fiscal, por considerarse los pagos realizados por el usuario como gastos deducibles en la imposición directa, comprenderemos las razones de su éxito. No se olvide tampoco que para las sociedades de leasing, que empezaron a aparecer y extenderse a partir de los años 50 y 60 por Europa y Extremo Oriente, los contratos de leasing suponen la obtención de importantes remuneraciones en forma de rentas periódicas por su inversión en la adquisición de bienes de equipo que alquilan después a sus clientes-empresarios, manteniendo en todo caso su propiedad durante la vigencia del contrato.

Las muy diversas necesidades empresariales explican que surjan diferentes modalidades de leasing y que se utilice para todo tipo de bienes susceptibles de ser afectados a la empresa, en especial los de elevado coste, como los buques, ferrocarriles y aviones, o los de rápida depreciación económica, como los ordenadores y equipos informáticos, los instrumentos de alta tecnología o las fotocopiadoras.

Desde muy pronto, los empresarios demandaron también su aplicación a los bienes inmuebles, comenzando su práctica en todos los países europeos desde mediados de los años sesenta. En concreto, fueron los empresarios franceses los primeros en advertir la utilidad de tal fórmula contractual para las operaciones inmobiliarias, siendo de hecho el legislador francés el primero que consagró expresamente la aplicabilidad del leasing financiero tanto a bienes muebles como a inmuebles en una Ley del año 1966.

5.2 CONCEPTUAL

Caución: Significa generalmente cualquiera obligación que se contrae para la seguridad de otra obligación propia o ajena. Son especies de caución la fianza, la hipoteca y la prenda.

Compañías de Leasing: Son Compañías de Financiamiento Comercial cuya organización, funcionamiento y operaciones permitidas están legalmente contenidas en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, contemplando dentro de su objeto social las operaciones de Arrendamiento Financiero Leasing .

Contrato: Es un acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial, y, salvo estipulación en contrario, se entenderá celebrado en el lugar de residencia del proponente y en el momento en que éste reciba la aceptación de la propuesta.

Se presumirá que el oferente ha recibido la aceptación cuando el destinatario pruebe la remisión de ella dentro de los términos fijados por los artículos 850 y 851. (Artículo 864 Código de Comercio).

Contrato maestro o master lease: Es una operación consistente en el establecimiento por parte de una compañía de leasing de un límite máximo para operaciones de leasing, por un monto y por un plazo determinados.

Derecho de dominio: Es el derecho real en una cosa corporal, para gozar y disponer de ella arbitrariamente, no siendo contra ley o contra derecho ajeno. La propiedad separada del goce de la cosa, se llama mera o nuda propiedad. (Artículo 669 Código Civil).

Dry y wet leasing: Son términos utilizados en el leasing de aeronaves, donde se denomina DRY, el que tiene por objeto solamente la aeronave y WET, el que involucra dentro del canon, además del uso del equipo, la tripulación, el mantenimiento necesario para la operación y el valor de los seguros.

Exenciones tributarias: Son supuestos en los que la Ley fiscal considera un hecho imponible sujeto al impuesto, pero a cuyo sujeto pasivo exime de la totalidad del pago, ya sea por razones de política económica o por aplicación de los principios tributarios de generalidad y justicia.

Factoring: Contrato atípico y no formal, perteneciente a la familia de los contratos de colaboración comercial y financiera, mediante el cual una compañía de «factoring» o «factoraje», se compromete con un empresario a cambio de un precio, a realizar un servicio que consiste en reclamar frente a terceros (en comisión de cobranza o en el propio nombre) créditos pendientes de amortización,

proceder al anticipo del importe de los mismos, y realizar tareas contables e informes de riesgo.

Fianza: La fianza es una obligación accesoria, en virtud de la cual una o más personas responden de una obligación ajena, comprometiéndose para con el acreedor a cumplirla en todo o en parte, si el deudor principal no la cumple.

La fianza puede constituirse no sólo a favor del deudor principal, sino de otro fiador.

Fuerza mayor o caso fortuito: Es el imprevisto a que no es posible resistir, como un naufragio, un terremoto, el apresamiento de enemigos, los autos de autoridad ejercidos por un funcionario público.

Garantes u Obligados Solidarios: Son las personas naturales ó jurídicas que se obligan subsidiariamente los primeros, ó solidariamente los segundos, frente a las Compañías de Financiamiento Comercial respecto del cumplimiento de las obligaciones dinerarias del ó de los locatarios.

Hipoteca: La hipoteca es un derecho de prenda constituido sobre inmuebles que no dejan por eso de permanecer en poder del deudor.

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

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

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

Leasing apalancado: Es una operación en virtud de la cual los recursos que utiliza la compañía de leasing para adquirir bienes y entregarlos en leasing, provienen de uno o varios inversionistas, por lo cual la compañía se convierte en un administrador del contrato. Bajo esta modalidad también es posible que la compañía de leasing actúe como copropietaria del bien entregado en leasing, si aporta parte de los recursos con los cuales se adquiere el bien objeto del contrato.

Esta modalidad de leasing aún no se ha desarrollado en Colombia ni se encuentra regulada.

Leasing de exportación: Es un contrato sobre equipos que deben exportarse. En este tipo de contrato, la compañía de leasing es Colombiana y el locatario, de cualquier nacionalidad, está en el extranjero.

Leasing de importación: Es un contrato sobre equipos que están fuera del País y que por ende deben importarse. Por lo general, en este tipo de contratos, el locatario encarga a la compañía de leasing la negociación con el proveedor del exterior del bien que él expresamente ha escogido, así como la importación del equipo. También existe una modalidad de leasing de importación en la cual se acuerda que el locatario negocie el bien con el proveedor y haga la respectiva importación, y la compañía de leasing financie todos los gastos en que incurra por tales conceptos, mediante la celebración de una promesa de contrato de leasing. Una vez el equipo se haya nacionalizado, se formaliza el contrato de leasing, adquiriendo la compañía el equipo.

Cualquiera sea la modalidad operativa del leasing de importación, el canon sólo se comienza a cancelar cuando el bien importado se encuentra en operación.

Si tanto el locatario como la compañía de leasing importadora son nacionales, el leasing será de importación pero no será un leasing Internacional, carácter que adquirirá si la Compañía de Leasing es extranjera.

Leasing de infraestructura: Es aquél que versa sobre bienes destinados a la ejecución de obras o proyectos de infraestructura.

Leasing Inmobiliario: Un contrato en el cual el bien objeto del leasing es un Inmueble. Por tratarse de un contrato comercial, para que un inmueble pueda ser objeto de un contrato de leasing, debe ser susceptible de producir renta.

Leasing Internacional o Cross Border Leasing: Es un contrato en el cual la compañía de Leasing y el locatario se encuentran en países distintos y se rigen por sistemas legales diferentes.

Una de las características mas importantes del leasing internacional en la regulación Colombiana, cuando se trata de una operación entre una compañía de leasing extranjera y un locatario domiciliado en Colombia, es que el bien objeto del contrato se importa bajo el régimen de importación temporal a largo plazo, si se cumplen los requisitos establecidos en los Decretos 1740 de 1991 y 1909 de 1992.

Leasing Financiero: Es un contrato en virtud del cual, una Compañía de Financiamiento Comercial, denominada la leasing, entrega a una persona natural

o jurídica, denominada el locatario, la tenencia de un activo que ha adquirido para el efecto y que éste último ha seleccionado para su uso y goce, a cambio del pago periódico de una suma de dinero (canon) durante un plazo pactado y a cuyo vencimiento, el locatario tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición.

Leasing Municipal: A pesar de que así lo denomina la doctrina, más que Municipal debería llamarse Público. En esta modalidad, el locatario o arrendador, según se trate de un leasing financiero o de uno operativo, es un Municipio u otra Entidad Territorial o Empresa Pública. Esta figura ha sido muy usada en los Estados Unidos de Norteamérica para el desarrollo de programas municipales que comprenden una gran variedad de equipos y de entidades, para su ejecución.

Leasing Operativo : Es un contrato en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada la arrendadora, entrega a otra, llamada la arrendataria, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica.

Leasing Sindicado: Es aquél en que el activo objeto del contrato de leasing pertenece a dos o más compañías de leasing, nacionales o extranjeras.

Locatario : Es la persona o personas naturales o jurídicas que recibe (n) la tenencia del bien ó de los bienes dados en leasing, para su uso y goce por parte de la Compañía de Financiamiento Comercial.

Prenda: Contrato mediante el cual se entrega una cosa mueble a un acreedor para la seguridad de su crédito.

La cosa entregada se llama prenda.

El acreedor que la tiene se llama acreedor prendario.

Proveedor: Es la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que suministra el bien o conjunto de bienes que son entregados en leasing; debe entenderse como proveedor, también, a la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que suministra los servicios necesarios para colocar en estado de funcionamiento los Bienes.

Subleasing: El subleasing es una modalidad de leasing mediante la cual, la compañía de leasing que celebra el contrato no es la propietaria del equipo objeto del mismo, sino que éste pertenece a otra compañía de leasing. La norma legal colombiana sólo autoriza el subarrendamiento o subleasing, respecto a bienes de sociedades extranjeras que se importen para dar en leasing a locatarios domiciliados o residentes en Colombia. En estos casos se requiere que la compañía de leasing extranjera autorice expresamente a la nacional, para entregar el bien en subarriendo. (*Artículo 4°, D. 1799/94*).

Vendor Leasing: Los acuerdos entre compañías de leasing y proveedores de equipos que pueden comercializarse masivamente mediante el contrato de leasing, y en virtud de los cuales, el proveedor otorga a la compañía descuentos sobre el precio de los bienes, comisiones, y en ocasiones, asume compromisos de mantenimiento y recompra, a cambio de lo cual la compañía de leasing se constituye en el mecanismo de financiación de la venta de dichos bienes.

6.3 TEORICO

Chuliá Vicent y Beltrán Alandete, (Chuilá Vincent (EDUARDO) y Beltrán Alandete (TERESA). Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos, III, 1998. Citados por Barrantes Gamboa (Jaime Eduardo) en monografía El Leasing, material del curso de Derecho Bancario, Maestría en Derecho Económico, UNED, p.1.) ... que el leasing tiene su antecedente en Estados Unidos. Plantean, de una parte, la duda de cual empresa inició el contrato como tal, y de otra, el año. Consecuencia de ello, la evolución del leasing fue, durante años, cada vez más compleja. Los autores informan un caso interesante que vale la pena citar: "... en plena guerra mundial, Inglaterra necesitaba imperiosamente adquirir barcos de guerra para su flota, muy mermada por los ataques alemanes. La venta por parte de los Estados Unidos era imposible porque una ley vigente prohibía vender material de guerra a las naciones en conflicto; la dificultad se obvió mediante la Ley de Préstamo y Arriendo. Estados Unidos alquiló cincuenta destructores al Reino Unido, a largo plazo, con una opción de compra al finalizar el arriendo".

Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. M. P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo. Sentencia del 13 de diciembre de 2002. Expediente 6462.

La sola reseña de la convención materia de exégesis, pone de presente que el leasing es un contrato que reviste ciertas particularidades que, ab initio, lo hacen diferente de los distintos negocios jurídicos regulados por la ley. Y esa circunstancia conduce a plantear, delantadamente, que a él no se le ha dispensado -en Colombia y en buena parte de la legislación comparada- una regulación normativa propiamente dicha, vale decir suficiente, en lo estructural y en lo nuclear, sin que por tal, en estricto sentido, se pueda tener la contenida en el Decreto 913 de 1993, cuyas previsiones generales en torno al contrato de leasing, que -en un sentido amplio- también denomina "arrendamiento financiero", tienen como definido propósito delimitar el ámbito de las operaciones que, in concreto, pueden desarrollar las compañías de financiamiento comercial o las sociedades especializadas en leasing (Art. 1º). De ahí que se trate, en puridad, de un decreto expedido por el Gobierno Nacional, en ejercicio de las facultades de intervención que le fueron concedidas por la Constitución y la ley "en relación con las entidades financieras" (Arts. 189 numeral 24 y 335 Constitución Política.; numeral. 1º, lits. a) y f) Art. 48 Dec. 663/93), lo que devela que esa normatividad, al igual que la precedente (Decs. 148/79; 2059/81; Ley 74/89; Dec. 3039/89, entre otros), más que disciplinar el negocio jurídico en sí mismo considerado, tiene una finalidad fundamentalmente orgánica, como quiera que se enmarca dentro del régimen de las entidades que -por ley- pueden adelantar este tipo de operaciones. Expresado de otra manera, aquella es una preceptiva más propia del derecho público

financiero o societario, que del derecho privado contractual (*jus privatum*). En este orden de ideas, como el legislador -rigurosamente- no se ha ocupado de reglamentar el contrato en cuestión, mejor aún, no le ha otorgado un tratamiento normativo hipotético, al cual, "cuando sea del caso, habrá de adecuarse la declaración de voluntad de las personas, para aplicarle la regulación prevista en la regla general" (cas. civ. de 22 de octubre de 2001; exp. 5817), es menester considerar, desde la perspectiva en comento, que el leasing es un negocio jurídico atípico, así el decreto aludido, ciertamente, le haya conferido una denominación (*nomen juris*) y se haya ocupado de describir la operación misma, pues la atipicidad no se desdibuja por el simple rótulo que una norma le haya dado a aquel (sea ella tributaria, financiera, contable, societaria, etc.), o por la mera alusión que se haga a algunas de sus características, como tampoco por la calificación que -*expressis verbis*- le otorguen las partes, si se tiene en cuenta que, de antiguo, los contratos se consideran preferentemente por el contenido -*prisma cualitativo*- que por su nombre (*contractus magis ex partibus quam verbis discernuntur*). Incluso, se ha entendido que puede hablarse de contrato atípico, aún si el legislador ha precisado alguno de sus elementos, en el entendido, ello es neurálgico, de que no exista una regulación autónoma, propiamente dicha, circunstancia que explica, al amparo de la doctrina moderna, que puedan existir contratos previstos, pero no disciplinados. Desde luego que esa atipicidad tampoco se desvanece por su semejanza con negocios jurídicos reglamentados -o disciplinados, en lo estructural-, pues, se sabe, "la apariencia formal de un contrato específicamente regulado en el C.C. no impide descubrir que por debajo yace un contrato atípico"³, categoría dentro de la cual se subsumen, incluso, aquellas operaciones "que implican una combinación de contratos regulados por la ley"⁴ (Cfme: G.J. LXXXIV, pág. 317 y cas. civ. de 22 de octubre de 2001; exp. 5817). Es de acotar, por su conexión conceptual con el presente asunto, que esta Sala, en reciente oportunidad, puso de presente que existen casos en los que la ausencia de regulación normativa suficiente, puede conducir a catalogar a un contrato como atípico. Así lo expresó en punto tocante con el contrato de agencia de seguros, no obstante referirse a ella leyes y decretos (Ley 65/66 y Decretos 827/67, 663/93 y 2605/93), ya que "nunca el legislador ha intentado disciplinar con la especificidad requerida, suficiente como para darle cuerpo de un contrato típico, el vínculo que contraen directamente la Compañía y la Agencia de Seguros. La ley, al igual que lo ha hecho con muchas otras actividades, profesiones u oficios, ha intervenido la actividad de las aseguradoras y de sus intermediarios, sin que esto suponga una regulación específica de los contratos que estos celebran" (se resalta; cas. civ. de 22 de octubre de 2001; exp. 5817). Bajo este entendimiento, si el contrato de leasing en Colombia no posee una regulación legal propiamente dicha (suficiencia preceptiva), debe aceptarse, por ende, que no puede ser gobernado exclusiva y delantadamente por las reglas que le son propias a negocios típicos, por afines que éstos realmente sean, entre ellos, por vía de ilustración, el arrendamiento; la compraventa con pacto de reserva de dominio; el mutuo. No en vano, la disciplina que corresponde a los negocios atípicos está dada, en primer término, por "las cláusulas contractuales ajustadas por las partes contratantes, siempre y cuando, claro está, ellas no sean contrarias a disposiciones de orden público"; en segundo lugar, por "las normas generales previstas en el ordenamiento como comunes a todas las obligaciones y contratos, (así) como las originadas en los usos y prácticas sociales" y, finalmente, ahí sí, "mediante un proceso de auto integración, (por) las del contrato típico con el que guarde alguna semejanza relevante" (cas. civ. de 22 de octubre de 2001; exp. 5817), lo que en últimas exige acudir a la analogía, como prototípico mecanismo de expansión del derecho positivo, todo ello, desde luego, sin perjuicio de la aplicación de los principios generales, como informadores

del sistema jurídico. Ahora bien, a la atipicidad del contrato -entendida rigurosamente como se esbozó- debe agregarse que el leasing es un negocio jurídico consensual; bilateral -o si se prefiere de prestaciones recíprocas-, en cuanto las dos partes que en él intervienen: la compañía de leasing y el usuario o tomador, se obligan recíprocamente (interdependencia prestacional); de tracto o ejecución sucesiva (negocio de duración), por cuanto las obligaciones principales -y originarias- que de él emanan: para el contratante, conceder el uso y goce de la cosa y para el contratista, pagar el precio, no se agotan en un solo momento, sino que se desenvuelven y desdoblan a medida que transcurre el tiempo (tempus in negotio); oneroso, toda vez que cada una de las partes busca un beneficio económico que, recta vía, se refleja en la obligación asumida por la parte contraria o cocontratante y, finalmente, las más de las veces, merced a la mecánica negocial imperante en la praxis contractual, por adhesión, como quiera que el usuario debe sujetarse, sin posibilidad real de discutirlos, a unas cláusulas previamente establecidas -o fijadas ex ante-, con carácter uniforme por la compañía de leasing (condiciones generales dictadas por la entidad predisponente). No escapa a la Sala que la doctrina nacional e internacional, ha discurrido entre diversas tipologías contractuales, a la hora de precisar cuál es la naturaleza jurídica del leasing, al punto que éste, en el plano dogmático, es uno de los tópicos más controversiales de la ciencia mercantil contemporánea. Así, sólo por vía de ejemplo, se ha considerado que se trata de un arrendamiento, habida cuenta que, en lo medular, el contratante entrega al usuario la tenencia del bien para su uso y goce, a cambio de un precio; o de un arrendamiento sui generis, en la medida en que posee una fuerte naturaleza financiera; o de equipamiento-arriendo, en cuanto reservado -fundamentalmente- para proveer de equipo a la industria y el comercio, entre otras razones; o una compraventa a plazos con reserva de dominio, toda vez que la sociedad de leasing conserva la propiedad del bien que ha adquirido por instrucciones del tomador, quien podrá hacerse a ese derecho al finalizar el contrato; o como un contrato de crédito, pues la compañía financiera, en últimas, adelanta el capital al adquirir el bien escogido por el usuario del equipo. Y, en fin, se ha querido ver en él una suerte de negociación compleja -o articulada-, en el que conviven, de alguna manera, diversos negocios jurídicos: el arrendamiento con la opción de compra -o con una promesa unilateral de venta, precisan algunos-, sobre la base de que el arrendador le concede al locatario el derecho de adquirir el bien arrendado, al terminar el contrato (Consejo de Estado. Sentencia del 14 de diciembre de 1988; exp. 1661); o el contrato de locación con la compraventa, que es una variante de la anterior, en cuanto las partes, al finalizar el arrendamiento, podrían ajustar una venta en la que se imputaría al precio una parte de los cánones previamente percibidos.

6.4 GEOGRAFICO

El Área objeto de estudio será el Municipio de Cúcuta, ubicado en el Departamento Norte de Santander País Colombia.

7. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

7.1 TIPO DE INVESTIGACION

El tipo de trabajo de investigación es descriptivo, ya que busca describir el estado, características, factores y procedimientos presentes en fenómenos y hechos que ocurren en forma natural, sin explicar las relaciones que se identifiquen.

7.2. POBLACION

Sector Bancario del Municipio de Cúcuta. Instituciones financieras que tienen función principal la captación de los recursos en cuenta, corriente bancaria, así como también la captación de otros depósitos a la vista y a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito.

Sector de Compañías de financiamiento Comercial de leasing de Cúcuta. Las instituciones que tienen por función principal captar recursos mediante depósito a término, con el objeto primordial de realizar operaciones de crédito para facilitar la comercialización de bienes y servicios y realizar operaciones de arrendamiento financiero.

Sector Inmobiliario de Cúcuta

7.3 MUESTRA

Dentro del proceso de investigación se delimitará a un 70% del Sector Bancario del Municipio de Cúcuta

Dentro del proceso de investigación se delimitará a un 40% del Compañías de financiamiento Comercial de leasing de Cúcuta

Dentro del proceso de investigación se delimitará a un 30% del Sector Inmobiliario del Municipio de Cúcuta.

7.3.1. Tipo de Muestreo. El tipo de muestro utilizado es el Muestreo irrestricto aleatorio, en el se enumeran los elementos del marco muestral y luego mediante un mecanismo de selección aleatoria se sacan unos elementos que integrarán la muestra.

7.3.2 Marco muestral. Las unidades muestrales se enumeraran los elementos para facilitar la selección de la muestra aleatoria.

Bancos en la ciudad de Cúcuta que manejan el servicio de leasing.

7.3.3 Unidad de Observación. Elemento con el cual se realiza la medición.

Bancos en la ciudad de Cúcuta que manejan el servicio de leasing.

7.3.4 Error de Muestreo. Diferencia numérica entre el valor encontrado entre el valor encontrado en la muestra y el valor del parámetro. Se propone un error de muestra determinado.

30% de la información obtenida en el sector bancario

7.4 OPERACIONALIZACION DE LA VARIABLE

Variable.

¿ Existe una relación entre la atipicidad del contrato de leasing y su falta de reglamentación?

Variable Dependiente. Atipicidad del contrato de leasing.

Variable Independiente. Falta de Reglamentación.

7.4.1. Componentes e indicadores

Variable Dependiente. Atipicidad del contrato de leasing.

- **Definición:** negocio jurídico que no se encuentra regulado por la legislación propia de los negocios típicos.

Subvariable: Negocios Jurídicos

Definición: El negocio jurídico es el acto de autonomía privada de contenido preceptivo con reconocimiento y tutela por parte del Orden Jurídico

Indicador

- Nombre: cláusulas contractuales
- Atributo: 1,2,3
- Unidad: numéricas
- Unidad Operacional: diferencia entre las cláusulas de un contrato típico y uno atípico

Indicador

- Nombre: Normas comunes

- Atributo: ordenamiento jurídico común a todas las obligaciones
- Unidad: en este caso no hay unidades
- Unidad Operacional: la persona tiene acceso de integración las del contrato típico con el que guarde alguna semejanza

Variable Independiente. Falta de Reglamentación.

- **Definición:** el aparato legislativo no cuenta con regulación jurídica.

Subvariable: Analogía

Definición: La analogía es la aplicación de la ley a situaciones no contempladas expresamente en ella, pero que sólo difieren de las que sí lo están en aspectos jurídicamente irrelevantes, es decir, ajenos a aquéllos que explican y fundamentan la ratio juris o razón de ser de la norma

Indicador

- Nombre: Analogía
- Atributo: situaciones no contempladas en la ley
- Unidad: en este caso no hay unidades
- Unidad Operacional: se asemeja la normatividad existente para otros contratos como el de arrendamiento con el de leasing

7.5 RECOLECCION Y ANALISIS DE LA INFORMACION

7.5.11 OBSERVACION. Se observo con el sector bancario de la ciudad el grado de utilización de la figura del leasing.

7.6 PLAN DE ANALISIS

7.6.1 Tablas estadísticas. Resultado de la información obtenida Anexo 1 y 2.

8. PRESUPUESTO

Concepto	Tiempo (Mes)	Sueldo (Mes)	Costo (\$)	
1. Personal al investigador				
Dos Investigadores	4 meses	0	0	
2. Material Fungible				
	Unidades	Costo Unitario		
Resma Papel	2	10.000	20.000	
Cartuchos tinta impresora	2	6.000	12.000	x
Rollo Fotográficos	2	7.000	14.000	
Subtotal			46.000	
3. Gastos varios por servicio				
Transporte			100.000	
Fotocopias	300	50	15.000	
Asesoría elaboración proyecto			800.000	
Revelado fotos	2	25.000	50.000	
Elaboración documento final	1		200.000	
Subtotal			1.165.000	
Total			1.211.000	

9. RESULTADOS

9. 1 ANTECEDENTES

ORIGENES PRIMITIVOS

El concepto del leasing no es nuevo; lo que sí es nuevo es el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo.

El leasing constituye una de las mas elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando, en los últimos años, en las costumbres del sector empresarial respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital; de allí que, con cierta frecuencia, se le presente, ante y sobre todo, con una técnica o modalidad financiera nueva.

Cinco mil años a.C.. (Medio Oriente, Mesopotamia), ceder el uso de sus terrenos a cambio de un canon; luego el leasing desarrolló una forma de arrendamiento.

Leasing en la Antigua Grecia.

Se desarrollaban Leasing (Contratos de Arrendamiento) de esclavos, minas, barcos, etc. entre un banco y una fabrica de escudos.

El Leasing de esclavos.

En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos a las minas .

Otros Orígenes.

Leasing tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 a.C., desarrollando contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.

ORIGENES PROXIMOS

Los Promotores del Leasing

- Los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales de estas quienes vieron en el arrendamiento industrial una novedosa fórmula para dar salida a sus productos.
- Empresas explotadoras de grandes ferrocarriles americanos.

- Empresas de telecomunicaciones como Bell Telephone System decidió sus operaciones con éxito bajo este sistema, esto es, alquilando sus teléfonos en lugar de venderlos.
- Otras empresas como la International Business Machines, la International Cigar Machinery y la United Shoe Machinery Corporation, con resultados positivos.

Las primeras empresas de Leasing.

El punto de partida del leasing con sus actuales características es el año 1952 en que se funda en San Francisco de California la United States Leasing Corporation, a fines del mismo año se funda también la Boothe Leasing Corporation.

La característica básica de estas empresas estriba en que su finalidad no es de producción sino de servicios o de intermediación financiera, empleando una mejor terminología. Atendiendo a su objeto social, entonces, proporcionan ayuda financiera a las empresas que requieren la utilización de bienes de capital o de equipo, poniendo en relación a estas con las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

EVOLUCION Y DESARROLLO DEL LEASING

El Leasing es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista, iniciando a partir de la década del cincuenta y alcanza su mayor esplendor en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo.

En los Estados Unidos.

El desarrollo alcanzado por el leasing en los Estados Unidos tuvo como cercanos aliados a: 1) Normas fiscales de amortización poco liberales; 2) créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados; 3) una etapa de economía próspera con márgenes de beneficios apreciables pero con empresas comprometidas con una renovación acelerada de bienes de capital. En suma, una época de fuerte demanda de capitales frente a una rigidez de la oferta de los mismos.

El origen del fenómeno jurídico llamado Leasing está en los Estados Unidos de América, como consecuencia directa de su tipo de economía y desarrollo. Su antecedente próximo se considera por muchos autores y estudiosos del tema, el «Philadelphia Plan». A partir de la empresa pionera de esta actividad, la «United States Leasing Corporation», se lanza la actividad de leasing financiero. No obstante, existen antecedentes históricos de operaciones de leasing operativo: la United States Shoes Machinery, la Bell Telephone System, la IBM, la Rank Xerox.

Para otros autores (como Giovanoli) fue en 1936 la fecha inicial del primer contrato de leasing, como instrumento financiero utilizado por la cadena californiana de Supermercados «Safeway Inc». La fórmula empleada era «sale and leasing back», este contrato atípico de leasing, llamado en España de Retro, se basó en dos puntos fundamentales:

- 1.º - Las razones fiscales;
- 2.º - El formalismo jurídico del ordenamiento estadounidense, como consecuencia de la influencia directa del derecho inglés, el desarrollo tecnológico y la consecuente necesidad de equipamiento en un contexto de carencia de capitales en las propias empresas.

Sin embargo, para el profesor Vicent Chuliá, su origen en América se sitúa en el año 1952, cuando una empresa vendió a la Marina americana suministros de alimentos con la maquinaria necesaria para su preparación, creando la «U.S. Leasing», con el apoyo del Bank of America. El profesor Gustavo Villapalos en el prólogo a nuestra obra «Aspectos jurídicos de los contratos de Leasing», cita como antecedente de estos contratos a la «Ley de Préstamos y Arriendos de 1941»; la finalidad de esta ley es la siguiente: en plena Guerra Mundial, Inglaterra necesitaba imperiosamente adquirir barcos de guerra para su flota, muy mermada por los ataques alemanes. La venta por parte de los Estados Unidos era imposible porque una ley vigente prohibía vender material de guerra a las naciones en conflicto; la dificultad se obvió, mediante dicha «Ley de Préstamo y Arriendo»: Estados Unidos alquiló cincuenta destructores al Reino Unido, a largo plazo, con una opción de compra al finalizar el arriendo.

Es a finales de la II Guerra Mundial cuando tiene mayor auge el leasing en Estados Unidos (la primera empresa de leasing se crea en 1952), aunque ya en 1945, la «Allied Stores Corporation» vende todos sus inmuebles a una fundación universitaria y simultáneamente se los vuelve a alquilar por un plazo de treinta años, con opción de renovación y con inclusión de una opción de compra. Se trata del denominado leasing de retro.

Aunque inicialmente tuvo una finalidad meramente locativa («to lease» significa arrendar), posteriormente se transformó en sofisticadas operaciones, dando lugar a múltiples tipos de leasing (de retro, apalancado, sin fronteras, etc.). Como dice Frederic Whitney, en «The Law of Modern Commercial Practices», muchos vendedores han recurrido frecuentemente a la artimaña de concertar un contrato en forma de leasing ya sea con opciones a favor del comprador para adquirir por una pequeña cantidad al final del plazo un bien, siempre que las rentas hayan sido debidamente pagadas; ya sea con estipulaciones de que si se paga la renta, la propiedad se transmitirá automáticamente al arrendatario. En casi todos los Estados, los jueces han sentenciado en el sentido de considerar que si se incluye la obligación de ejercitar la opción de compra, se trata de una condición especial.

Todo esto motiva que tras una serie de dudas y vacilaciones, se haya legislado el «Uniform Commercial Code», que intenta superar los conceptos de venta con garantía personal y arrendamiento financiero con opción de compra. Las ideas esenciales son las siguientes: a) Las diferencias que separan las dos garantías deberán ser suprimidas y sustituidas por el simple concepto de seguridad en la persona deudora; b) todos los tipos de garantía personal ya sea por el uso o para la venta deberán ser reconocidos. El fin de la mencionada ley, es proporcionar una estructura simple y unificada, en la que se puedan incluir la inmensa variedad de garantías en las operaciones de compraventa y arrendamiento con el menor coste(2). Según el «Code», en toda operación existe:

- 1.º Un deudor, esto es, la persona que recibe el dinero y garantiza su devolución por medio de una propiedad;
- 2.º el financiero o prestamista que otorga el crédito, asegurándose su devolución;
- 3.º una garantía mobiliaria o inmobiliaria que el deudor otorga al acreedor para asegurar el pago; y
- 4.º la propiedad (mueble o inmueble) sujeta al derecho de garantía, la cual consta en documento público o privado.

El leasing nace en Estados Unidos, luego de la Segunda Guerra Mundial. Se trata de una operación de financiamiento de mediano y largo plazo, y mediante ella es posible financiar hasta el 100% del valor de adquisición de un bien raíz. Por esta razón constituye una alternativa al crédito hipotecario, mediante el cual se puede financiar hasta el 75% del valor de inmueble y del mutuo hipotecario que permite financiar hasta el 90%. Por otra parte, el contrato de leasing no se encuentra gravado con el impuesto de timbres y estampillas. Asimismo, el contrato de leasing otorga más seguridad al financista, ya que éste incorpora y mantiene en su patrimonio el inmueble, teniendo el usuario del leasing sólo la calidad de mero tenedor del mismo. En cambio en los sistemas tradicionales de financiamiento, crédito y mutuo hipotecario, el financista sólo tiene una garantía hipotecaria sobre el inmueble, el cual es de propiedad del mutuuario. El éxito de esta operación como fuente de financiamiento radica en su flexibilidad para adaptarse a las necesidades individuales de cada operación, ya que se trata de un contrato atípico. En muchos países, el contrato de leasing inmobiliario se encuentra regulado por la ley y, a veces, prohibido cuando el inmueble tiene destino habitacional.

En Europa.

Las empresas de leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE).

En Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el leasing.

En Francia, país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de leasing.

Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el leasing.

En Italia, a pesar de no tener aún una legislación orgánica en materia de leasing, su crecimiento es considerable, tal como lo demuestran los datos que siempre con mayor frecuencia se brindan con relación a los contratos en general, y al leasing en especial.

Este significativo crecimiento del leasing se presenta en otros países de este continente y de otras partes del mundo: España, República Popular China, La India, Indonesia, Corea. Sin embargo fue Japón el país pionero del Leasing que en poco tiempo, se convirtió en uno de los países líderes en Leasing, al grado de adoptar un subtipo: El samuray leasing.

En Latinoamérica

Siguiendo el ejemplo de Europa, Latinoamérica también tiene su Federación de Empresas de Leasing (FELELEASE), que agrupa a diversas empresas del arrea con el objeto de promover la actividad del leasing y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países.

Debemos anotar que en esta parte de América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzó su mayor auge. En los años siguientes, a consecuencia de la crisis internacional, se registró una inesperada caída; empero, en estos últimos años se observa una notoria recuperación que nos lleva a pensar y abrigar esperanzas en acercarnos al desarrollo alcanzado en otras latitudes.

En Brasil el Contrato de Leasing tiene un ordenamiento jurídico en donde la ley define al leasing o arrendamiento mercantil, para ellos como la operación realizada entre personas jurídicas, que tengan por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos a terceros por la arrendadora, para fines de uso propio de la arrendadora y que atiendan a las especificaciones de esta.

Ecuador es otro de los primeros países que se preocupó de darle una regulación especial e leasing.

En Chile existe la asociación Chilena de Empresas de Leasing, la cual a tenido a su cargo la difusión de la importancia económica del leasing y sus bondades en el financiamiento de las empresas en estos últimos años. En Chile, solo está

normado por la Ley N° 19.281 del año 1993 y sus posteriores modificaciones el denominado leasing habitacional, destinado a financiar la adquisición de viviendas económicas para personas con baja capacidad de ahorro, pero que pueden pagar un arriendo. Estas personas pueden postular al subsidio habitacional que otorga el Estado, para lo cual deben abrir una libreta de ahorro especial (Cuenta de Ahorro para Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa) en alguno de los organismos habilitados .

En Colombia se aplican a las operaciones de leasing las disposiciones del Código Civil y del Código de comercio relativas al mandato, arrendamiento, compraventa etc.

En Uruguay, la carencia de regulación especial fue superada por la citada ley conocida como "Crédito de uso", que se define como un contrato de crédito en virtud de la cual la institución acreditante coloca un dinero para aplicar los fondos a la adquisición de un bien por parte del tomador.

En Argentina el leasing ingresa a inicios de la década del 60, siendo adoptado no solamente por empresas privadas sino también por empresas estatales.

En el Perú La primera mención oficial del leasing, en nuestro país, se realizó a través del Decreto Ley 22738 del 23 de octubre de 1979, bajo la denominación de arrendamiento financiero, esta ley faculta a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipos y vehículos destinados a este tipo de operaciones.

El leasing en nuestro país fue normado y regulado por diferentes Decretos Supremos, Decretos Legislativos, Resoluciones Ministeriales y resoluciones de las diferentes instituciones reguladoras.

Las operaciones de leasing en el Perú inician su despegue en los primeros años de la década del 80, como lo demuestra el hecho de Sogewiese Leasing que obtuvo utilidades por el doble de su capital social y alcanza su mas alto índice de crecimiento entre los años de 1984-1986, siendo el mayor beneficiado el sector industrial con un 34% del total de sus transacciones efectuadas, seguido por el sector comercio con un 28%, servicios con 20%. El crecimiento se detuvo en los años siguientes.

Las empresas que hacen uso importante de leasing son el sector bancario, financiero, la industria manufacturera, los negocios de maquinarias y equipos para el movimiento de tierras.

Las empresas habilitadas por la S.B.S. a operar en leasing en el mercado son las financieras, bancarias y algunas empresas especializadas entre ellas tenemos:

- Bancarias: de Crédito, Wiese, Bandesco, Mercantil, Santander, Interandino, Interamericano, Interbanc, Continental, Nuevo Mundo.
- Financieras: Promotora Peruana, Interfip, Sanpedro, de Crédito, Nacional, Sudamericana, del Sur.
- Especializadas: Sogewiese Leasing, Lima Leasing, Latino Leasing, Citileasing,

La denominación de arrendamiento financiero fue acogida favorablemente por los países de América.

Apoyados en la mejor doctrina comparada, nos permitimos decir que la denominación arrendamiento financiero es una traducción inexacta e incompleta del término inglés leasing; de allí como se ha dicho, ella resulte inaceptable para la técnica jurídica.

9.2 Naturaleza Jurídica.

La operación de leasing se incorpora a la vida jurídica mediante las figuras contractuales clásicas del contrato de arrendamiento y la opción de compra. En la etapa del arrendamiento, una de las partes (lessor) adquiere a solicitud del arrendatario (lessee), bienes para el uso de este, a cambio de pagos periódicos por un plazo determinado. Al término del período, el arrendatario tiene la opción de: a) comprar el bien; b) renovar el contrato; y c) devolver el bien. Una característica de los contratos de leasing financiero, es que el arrendatario asume todos los riesgos, derechos y obligaciones que ocasiona el dominio del bien arrendado.

9.3 CONCEPTUALIZACION

La palabra leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés "to lease", que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo "lease" que se traduce como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc.

En Estados Unidos "Leasing"

Francia "credit-bail", "equipement-bail", "location financiere avec promesse de vente"

Bélgica "location-financement"

Italia "locazione finanziaria"

España "Arrendamiento financiero"

Brasil "Arrendamiento Mercantil"

Argentina "locación de bienes de capital o locación financiera"

Uruguay "Arrendamiento Financiero" y "crédito de uso"

Perú "Arrendamiento financiero"

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

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

DEFINICIONES DOCTRINARIAS

Descriptivas. El contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing se estima que una determinada entidad financiera (llamada Sociedad de Arrendamiento Financiero) adquiere una cosa para ceder su uso a una persona durante un cierto tiempo la cual habrá de pagar a esa entidad una cantidad periódica (constante o variable). Transcurrida la duración del contrato, el concesionario tiene la facultad de adquirir la cosa a un precio determinado, que se denomina residual, en cuanto a que su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por la sociedad de Arrendamiento Financiero (mas los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el cesionario a esa sociedad. Si el cesionario no ejercita la opción de adquirir la cosa, ha de devolverla a la sociedad de Arrendamiento financiero, de no convenir con ella una prórroga del contrato mediante el pago de cantidades periódicas más reducidas.

Jurídicas. Las definiciones que ingresan a esta sede destacan por su particularidad del leasing, su naturaleza contractual. Se define como un negocio jurídico, el leasing es un contrato complejo de arrendamiento por el cual una parte, en lugar de adquirir un bien de capital que necesita solicita de la otra parte que lo adquiera y le concede su uso y goce por un periodo determinado, vencido el cual

podrá el locatario dar por terminado el contrato, restituir la maquinaria obsoleta y celebrar un nuevo contrato sobre un bien de capital al DIA con el progreso tecnológico, o adquirir el bien objeto del contrato por un precio equivalente a su valor residual. Como contraprestación el locatario se obliga a pagar al locador una suma periódica de dinero que se fija de manera de permitir la amortización del valor del bien durante el periodo de duración del contrato.

Jurídico Financieras El leasing es un contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por esta a tal fin, a pedido del locatario, teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al locador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo d locación, con mas un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al locatario adquirir en propiedad el bien al término de la locación mediante el pago de un precio denominado residual.

DEFINICIONES LEGALES

Operaciones de leasing legalmente son las operaciones de arrendamiento financiero en donde la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una persona física y moral obligándose esta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según convenga una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales legales.

9.4 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE LEASING

Bilateral: Se entiende sinalagmático en el sentido de que las obligaciones generadas del mismo actúan las unas como causa de las otras.

Consensual: para su perfeccionamiento basta la voluntad de las partes, y no se requiere solemnidad alguna. No obstante lo anterior, para fines probatorios, la mayoría de los contratos se hacen constar por escrito y en el caso de leasing inmobiliario, no es extraño que, además, se eleve a escritura pública.

No obstante, el artículo 4 del Decreto 1787 del 3 de junio de 2004 señala que los contratos de leasing habitacional destinado a vivienda familiar deben celebrarse por escrito.

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

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

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

Naturaleza mercantil: dado que se celebra entre comerciantes y sobre bienes susceptibles de producir renta. Inclusive, si el locatario es una persona natural no comerciante, la compañía de leasing como arrendadora siempre es una sociedad comercial, lo que hace incuestionable el que el contrato se rija por las disposiciones de la ley mercantil.

Principal; subsiste por sí solo sin necesidad de otro contrato.

9.5 CLASES DE LEASING

Existen diversas modalidades de Leasing, todos las cuales se enmarcan en dos tipos fundamentales que son el Leasing Financiero y el Leasing Operativo.

9.5.1 EL LEASING FINANCIERO

Es un contrato en virtud del cual, una Compañía de Financiamiento Comercial, denominada LA LEASING, entrega a una persona natural o jurídica, denominada EL LOCATARIO, la tenencia de un activo que ha adquirido para el efecto y que éste último ha seleccionado para su uso y goce, a cambio del pago periódico de una suma de dinero (CANON) durante un plazo pactado y a cuyo vencimiento, el locatario tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición.

Los elementos esenciales del leasing financiero

- La entrega de un bien para su uso y goce.
- El establecimiento de un canon periódico, que lleva implícito el precio del derecho a ejercer una opción de adquisición.

- La existencia, en favor del locatario, de una opción de adquisición al terminarse el plazo pactado en el contrato, que podrá ejercer siempre y cuando cumpla con la totalidad de las prestaciones a su cargo.
- Que el bien objeto del Leasing sea susceptible de producir renta.

En todo contrato de leasing financiero tienen que intervenir por lo menos dos partes, una Compañía de Financiamiento Comercial, propietaria del bien objeto del leasing, y un locatario, persona natural o jurídica que recibe la tenencia del mismo para su uso y goce.

Adicionalmente, suelen intervenir en el contrato, sin que sean partes necesarias en el mismo, el proveedor de los bienes objeto del leasing y los co-locatarios y garantes.

La diferencia fundamental consiste en que en el leasing financiero siempre existe una opción de adquisición, pactada desde el inicio del contrato a favor del locatario, mientras que en el operativo sólo se presenta esta opción excepcionalmente, y de existir, es por el valor comercial del bien (Opción de compra a precio comercial).

En el leasing financiero, la vocación del bien es pasar al patrimonio del locatario, al paso que en el operativo es permanecer en poder del arrendador.

La opción de adquisición en un leasing financiero puede estar determinada en valor en el contrato, o ser determinable siempre y cuando claramente se indique como llegar a su determinación y dicha determinación guarde relación con el valor del bien en el momento en que se inicie el contrato.

La potencial opción de compra en un leasing operativo, como se dijo, se realiza por el valor comercial del bien, entendido éste valor como aquel precio en el mercado de bienes de similares características al objeto del contrato, en un momento determinado y considerando el estado en que se encuentra.

9.5.2 EL LEASING OPERATIVO

Es un contrato en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada LA ARRENDADORA, entrega a otra, llamada LA ARRENDATARIA, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica.

Aunque el leasing operativo no se encuentra tipificado en la ley, el artículo 5 del Decreto 913 de 1993 establece que las Compañías de Financiamiento Comercial están facultadas para celebrar contratos de arrendamiento sin opción de compra (la norma se refiere a la opción de adquisición por valor residual de los contratos de leasing financiero), los cuales se registrarán por las disposiciones comunes sobre la materia, es decir, los artículos 1973 a 2035 del Código Civil, la Ley 56 de 1985 y el Código de Comercio. En consecuencia, al leasing operativo se le aplican tanto las disposiciones sustantivas como las contables, tributarias, etc., del contrato de arrendamiento, salvo que exista una norma especial sobre la materia.

Son elementos de la esencia del contrato de leasing operativo la entrega de una cosa al arrendatario para su uso y goce, y el pago como contraprestación, de un canon que no contiene amortización del bien para el arrendatario. En estos contratos se puede pactar una opción para que al finalizar su término, los activos objeto del mismo se puedan vender por un valor comercial.

El leasing operativo es un contrato de naturaleza comercial y no financiera. Por esta razón, no es una operación exclusiva de las Compañías de Financiamiento Comercial y cualquier sociedad comercial puede celebrar contratos de leasing operativo en calidad de arrendador. La diferencia entre el leasing operativo y el arrendamiento, consiste precisamente en la naturaleza comercial del primero, por lo cual versa sobre bienes susceptibles de generar renta.

Si el leasing operativo lo realiza una Compañía de Financiamiento Comercial, por tener esta el carácter de establecimiento de crédito, puede financiarse con recursos provenientes de captaciones del ahorro público, fuente que les está vedada a las sociedades comerciales. Así mismo, si es realizado por una Compañía de Financiamiento Comercial, computa para los límites de endeudamiento y de concentración del riesgo. (Artículo 1, literal d, Autorregulación –Fedeleasing- 001 de 1996).

En materia contable y tributaria, el arrendatario, cualquiera sea su naturaleza jurídica, patrimonio y el tipo de bien arrendado, contabiliza el contrato de leasing operativo como cualquier otro arrendamiento; el activo no aparece en su balance y el canon se registra en el estado de pérdidas y ganancias como un gasto. Dicho gasto es plenamente deducible, siempre que tenga relación de causalidad con la renta del contribuyente y sea necesario y proporcionado de acuerdo con la actividad del mismo. (Decreto 2650 de 1993, Decreto 2649 de 1993 y el artículo 107 del Estatuto Tributario).

Cuando se trate de bienes inmuebles, los cánones del contrato de leasing operativo no generan IVA. Si se trata de bienes muebles, dichos cánones están gravados con impuesto al valor agregado (IVA) a una tarifa del 16%. Para efectos de determinar la base gravable, se sigue el siguiente procedimiento: el costo del bien se divide por 1800 para hallar el costo diario. Posteriormente, se toma el

canon de arrendamiento mensual y se divide entre 30, obteniendo el canon diario. La diferencia entre el canon diario y el costo diario será la base gravable, la cual se multiplica por 30. A este resultado, se le aplica el 16%. (Artículo 19, Decreto Reglamentario 570 de 1984).

Para efectos del impuesto de timbre, por ser un contrato de ejecución sucesiva, la cuantía se establece teniendo en cuenta el valor total de los cánones que se deben pagar durante la vigencia del contrato. (Estatuto Tributario, Art. 522, numeral 1). Los contratos que superen los \$41.800.000 de pesos (cifra que se actualiza anualmente por el gobierno nacional) deben pagar impuesto de timbre, que corresponde al 1% sobre el valor de los cánones pactados. En caso de que el valor del contrato no sea cuantificable, el impuesto de timbre se liquidará a la tarifa del 1% sobre cada canon pagado. Se debe tener en cuenta que la base para determinar el impuesto de timbre no incluye el IVA.

Para el arrendador, cualquiera sea su naturaleza jurídica, el leasing operativo se contabiliza y tiene el mismo tratamiento fiscal que el arrendamiento puro; la totalidad del canon se registra como un ingreso y los bienes entregados en leasing operativo se contabilizan como un activo no monetario y están sometidos a ajustes por inflación. Ahora bien, si el arrendador es una Compañía de Financiamiento Comercial, los bienes entregados en leasing operativo en la cuenta PUC de "bienes entregados en leasing".

En materia de depreciación la ley permite manejar el sistema de línea recta o el de reducción de saldos o por otro sistema de reconocido valor técnico autorizado por el Subdirector de Fiscalización de la DIAN o su delegado. (Artículo 134 Estatuto Tributario). Mediante el primero, se deprecia en partes iguales el costo ajustado del bien en un porcentaje, conforme a la vida útil reglamentada que, para el caso de vehículos automotores y equipos de cómputo es de 5 años; para maquinaria, equipos, barcos, trenes, aviones y bienes muebles es de 10 años y para inmuebles incluidos oleoductos es de 20 años. (Artículo 2 Decreto Reglamentario 3019 de 1989).

El sistema de reducción de saldos, permite depreciar los activos de acuerdo con la vida útil de cada bien, pero sobre el saldo ajustado en un porcentaje igual, utilizando una fórmula logarítmica. En este sistema se utiliza un valor de salvamento que debe suministrar un perito. Vale la pena destacar que entre más alto sea el valor de salvamento, menor será el beneficio fiscal para la compañía arrendadora, como es el caso de los bienes inmuebles debido a que estos se valorizan con el tiempo y por tanto, es preferible depreciarlos por el sistema de línea recta. Adicionalmente, es posible acelerar la depreciación, aumentando en un 25% el gasto normal de depreciación por cada turno adicional de utilización de los activos, entendiendo un turno como 8 horas de trabajo. (Artículo 140, Estatuto Tributario).

De conformidad con los artículos 90 y 90-1 del Estatuto Tributario, los activos que se enajenen por un valor inferior al 75% de su valor comercial, si se trata de muebles, y al 50% si se trata de bienes inmuebles, para efectos fiscales debe declararse la venta como mínimo por estos porcentajes.

En cuanto al impuesto a valor agregado (IVA) pagado en adquisición o nacionalización de activos fijos, el estatuto tributario faculta al comprador para descontarlo del impuesto de Renta y Complementarios, a partir del año en que se realice la respectiva adquisición o nacionalización (Artículo 258-1 del Estatuto Tributario, modificado por el Artículo 104 de la Ley 223 de 1995). En síntesis, la compañía arrendadora puede descontar el IVA pagado por la adquisición de activos que entrega en leasing operativo.

Este descuento opera para los bienes de capital que se activen para ser depreciados o amortizados. Para vehículos automotores (sometidos a tarifas del 45%, 35% y 20%) y sus partes, solo aplica el descuento si son adquiridos o nacionalizados por personas jurídicas cuya actividad exclusiva sea darlos en alquiler. (Artículo 9 Decreto Reglamentario 1250 de 1992).

Si el bien objeto del IVA descontado, es enajenado antes de haber transcurrido su vida útil, debe devolverse proporcionalmente el IVA que se descontó. Cuando la proporción equivalga a una fracción de año se tomará el año completo. 1(Artículo 258-1 del Estatuto Tributario).

CARACTERISTICA	LEASING OPERATIVO	LEASING FINANCIERO
Arrendador	Fabricantes, distribuidores, importadores de equipo	o Empresas financieras o filiales de bancos
Duración contrato	de 1 a 3 años	de 3 a 5 años para bienes muebles y de 20 a 30 años para bienes inmuebles
Carácter del contrato	Revocable por el arrendatario con previo aviso	Irrevocable por ambas partes
Utilización del material	Limitada	Ilimitada
Tipo de material	Bienes estándar de uso	Bienes de mercado, a veces, muy restringido
Conservación y mantenimiento del material	Por cuenta del arrendador	Por cuenta del arrendatario
Obsolescencia	La soporta el arrendador	La soporta el arrendatario
Riesgos del arrendatario	Ninguno	Técnicos
Riesgos del arrendador	Técnicos y financieros	Financieros

9.6 MODALIDADES DEL CONTRATO DE LEASING

9.6.1 LEASING INTERNACIONAL O CROSS BORDER LEASING

Es un contrato en el cual la compañía de Leasing y el locatario se encuentran en países distintos y se rigen por sistemas legales diferentes. Una de las características más importantes del leasing internacional en la regulación colombiana, cuando se trata de una operación entre una compañía de leasing extranjera y un locatario domiciliado en Colombia, es que el bien objeto del contrato se importa bajo el régimen de importación temporal a largo plazo, si se cumplen los requisitos establecidos en la ley para el efecto.

9.6.2 LEASING DE IMPORTACIÓN

Es un contrato sobre equipos que están fuera de Colombia y que por ende deben importarse. Por lo general, en este tipo de contratos, el locatario encarga a la compañía de LEASING la negociación con el proveedor del exterior del bien que él expresamente ha escogido así como la importación del equipo. También existe una modalidad de leasing de importación en la cual se acuerda que el locatario negocie el bien con el proveedor y haga la respectiva importación, y la compañía de leasing financie todos los gastos en que incurra por tales conceptos.

Cualquiera sea la modalidad operativa del leasing de importación, el canon sólo se comienza a cancelar cuando el bien importado es recibido a satisfacción por el locatario, independientemente que esté operando.

En muchas ocasiones, cuando el proceso de importación del bien se dilata, sea porque bien deba construirse en el exterior ó por cualquier otro motivo, el futuro locatario cancela a la leasing los "intereses" sobre los anticipos que ha girado la leasing al proveedor del exterior; es legalmente posible que el pago de dichos "intereses por anticipos" se cancele en un solo contado previo a la formalización del contrato de leasing.

Si tanto el locatario como la compañía de leasing importadora son nacionales, el leasing será de importación pero no será un leasing Internacional, carácter que adquirirá si la Compañía de Leasing es extranjera.

9.6.3 LEASING DE EXPORTACIÓN

Es un contrato sobre equipos que deben exportarse. En este tipo de contrato, la compañía de leasing es Colombiana y el locatario, de cualquier nacionalidad, está en el extranjero, por lo cual, todo leasing de exportación es igualmente un leasing Internacional.

9.6.4 LEASING SINDICADO

Es aquél en que el activo objeto del contrato de leasing pertenece a dos o más compañías de leasing, nacionales o extranjeras. De conformidad con la normativa vigente en Colombia, cuando una compañía colombiana quiera participar como copropietario con compañías extranjeras en una operación de leasing internacional, realizada con locatarios colombianos, su participación no podrá exceder del quince por ciento 15%, del costo del bien. Cuando se trate de operaciones sindicadas entre compañías nacionales, el porcentaje de copropiedad sobre el bien dado en leasing que corresponda a cada una de ellas, será el que libremente acuerden. En estos casos, la legislación colombiana prevé que el contrato lo celebren conjuntamente todas las compañías copropietarias y denomina la operación como Leasing en Copropiedad.

9.6.5 SUBLEASING

El subleasing es una modalidad de leasing mediante la cual, la compañía de leasing que celebra el contrato no es la propietaria del equipo objeto del mismo, sino que éste pertenece a otra compañía de leasing. La norma legal colombiana sólo autoriza el subarrendamiento o subleasing, respecto a bienes de sociedades extranjeras que se importen para dar en leasing a locatarios domiciliados o residentes en Colombia. En estos casos se requiere que la compañía de leasing extranjera autorice expresamente a la nacional, para entregar el bien en subarriendo.

9.6.6 LEASE-BACK

También se conoce como retroleasing ó sale and lease back, y es un contrato de Leasing en que el proveedor y el locatario son la misma persona. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos para capital de trabajo, vendiendo a las compañías de leasing sus activos para tomarlos en leasing.

9.6.7 LEASING INMOBILIARIO

Es el contrato a través del cual las entidades bancarias y las compañías de financiamiento comercial, autorizadas por la Superintendencia Bancaria, entregan a un usuario una vivienda, a cambio del pago de un canon periódico (equivalente al de arrendamiento), por un plazo convenido de mínimo de 10 años, durante el cual decidirá si adquiere el bien o lo devuelve.

9.6.8 LEASING HABITACIONAL

De acuerdo con la ley colombiana "se entiende por operación de leasing habitacional, el contrato de leasing financiero mediante el cual una parte denominada entidad autorizada -lease establecimiento bancario ó compañía de financiamiento comercial- entrega a un locatario la tenencia de un inmueble destinado a vivienda para su uso y goce, a cambio del pago de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor".

El Decreto 1787 de 2004 autoriza dos modalidades de leasing habitacional: aquel realizado sobre una vivienda familiar para que el locatario la destine exclusivamente a su uso habitacional y goce de su núcleo familiar, y aquel destinado a la adquisición de una vivienda no familiar.

De acuerdo con lo previsto en la ley, en los contratos de leasing habitacional se deben incluir las siguientes reglas:

- Los contratos deberán contemplar una opción de adquisición a favor del locatario;
- Las condiciones financieras serán pactadas por las partes;
- El locatario podrá ceder el contrato de leasing habitacional, mediante autorización expresa y escrita de la entidad arrendadora;
- La entidad arrendadora podrá ceder el contrato de leasing habitacional a otra entidad facultada para la realización de este tipo de operación, sin necesidad de aceptación del locatario. En este caso, se deberá informar por escrito al locatario el nombre de la entidad a la cual se ha cedido el contrato y la fecha a partir de la cual la cesión se hizo efectiva.

- El locatario puede ceder a un tercero su derecho a ejercer la opción de adquisición, pero dicha cesión no produce efectos, hasta tanto sea aceptada por la entidad arrendadora.
- La entidad arrendadora podrá exigir al locatario las garantías que a su juicio considere necesarias para garantizar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato.
- Los contratos de leasing habitacional podrán pactarse en moneda legal o en unidades de valor real o UVR.
- Los contratos de leasing habitacional deberán celebrarse por escrito.
- El bien inmueble objeto de leasing habitacional deberá entregarse libre de gravámenes por concepto impuestos, servicios públicos y administración.
- Las partes pueden acordar la terminación anticipada del contrato, en cuyo caso deben estipularse las condiciones a que estaría sujeta dicha terminación.
- Los contratos de leasing habitacional no requieren elevarse a escritura pública. Sólo será necesaria la escritura pública cuando se efectúe la transferencia del dominio del inmueble a título de leasing habitacional, una vez se ejerza la opción de adquisición y se pague su valor.

Las operaciones de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar deben cumplir con las siguientes reglas:

- El locatario deberá habitar el inmueble entregado en leasing destinado a la adquisición de vivienda familiar.
- Los límites al costo financiero atenderán los mismos principios aplicables a los créditos individuales de vivienda que se establecen en la Ley 546 de 1999 y así deberá expresarse en el contrato.
- El valor de ejercicio de la opción de adquisición no podrá ser superior al 30% del valor comercial del bien, en pesos o en unidades de valor real UVR, al momento de la celebración del contrato de leasing habitacional. Este límite no operará cuando se trate de operaciones de leasing habitacional cuya finalidad sea lograr acuerdos de cartera o de normalización de créditos de vivienda.

El contrato de leasing habitacional tendrá como mínimo los siguientes seguros:

- Seguro contra incendio y terremoto que ampare el bien inmueble.

- Opcionalmente, el locatario podrá tomar un seguro de vida en los términos que se acuerde con la entidad arrendadora, quien deberá informar suficientemente al locatario, al momento de la celebración del contrato de leasing habitacional, el alcance de la cobertura y las consecuencias en el evento de no tomar el amparo.
- El locatario podrá tomar los seguros a que haya lugar directamente con las compañías de seguros legalmente establecidas en Colombia de su elección.

De acuerdo con lo previsto en el Decreto 779 de 2003, en aplicación de lo establecido en el literal n) del numeral 1º del artículo 7º del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, el leasing que tenga por objeto un bien inmueble destinado a vivienda será considerado para efectos tributarios como un leasing operativo para el locatario. En consecuencia, el locatario podrá deducir en su declaración de renta la parte correspondiente al costo financiero que haya pagado durante el respectivo año, hasta el monto anual máximo consagrado en el Artículo 119 del Estatuto Tributario.

Igualmente, los asalariados que hayan obtenido ingresos en el año inmediatamente anterior, provenientes de la relación laboral o legal y reglamentaria en el monto señalado en el inciso tercero del Artículo 387 del Estatuto Tributario, podrán optar por disminuir la base mensual de retención en la fuente, con el valor efectivamente pagado por el trabajador en el año inmediatamente anterior, por concepto de costo financiero en virtud de un contrato de leasing que tenga por objeto un bien inmueble destinado a su vivienda.

En ningún caso se podrán solicitar en forma concurrente los beneficios fiscales previstos para los pagos efectuados por intereses y/o corrección monetaria en virtud de préstamos para adquisición de vivienda del trabajador y los pagos efectuados por corrección monetaria o costo financiero en virtud de un contrato de leasing habitacional.

9.6.9 LEASING DE INFRAESTRUCTURA

Entiéndese por tal, aquél que versa sobre bienes destinados a la ejecución de obras o proyectos de infraestructura.

Mediante ésta modalidad la leasing adquiere el equipo que el locatario requiere en el desarrollo de proyectos de infraestructura, y simultáneamente se lo entrega en arrendamiento con opción de adquisición, a plazos iguales o superiores a 12 años, ó al término del contrato de concesión respectivo, si existiere.

Este tipo de leasing se realiza en proyectos de infraestructura en los siguientes sectores: Transporte, energético, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico.

9.6.10 MAESTRO O "MASTER LEASE"

La operación consistente en el establecimiento por parte de una compañía de leasing de un límite máximo para operaciones de leasing, por un monto y por un plazo determinado, donde la totalidad de los bienes adquiridos se incorporan en un solo contrato.

9.6.11 VENDOR LEASING

Los acuerdos entre compañías de leasing y proveedores de equipos que pueden comercializarse masivamente mediante el contrato de leasing, y en virtud de los cuales, el proveedor otorga a la compañía descuentos sobre el precio de los bienes, comisiones y en ocasiones, asume compromisos de mantenimiento y recompra, a cambio de lo cual la compañía de leasing se constituye en el mecanismo de financiación de la venta de dichos bienes. Estos convenios implican una colaboración mutua entre las partes y traen beneficios tanto para la compañía de leasing como para los proveedores, puesto que se amplía la fuerza de ventas de esos bienes y se fomenta la celebración de contratos de leasing.

9.6.12 LEASING APALANCADO

Es una operación en virtud de la cual los recursos que utiliza la compañía de leasing para adquirir bienes y entregarlos en leasing, provienen de uno o varios inversionistas, por lo cual la compañía se convierte en un administrador del contrato. Bajo esta modalidad también es posible que la compañía de leasing actúe como copropietaria del bien entregado en leasing, si aporta parte de los recursos con los cuales se adquiere el bien objeto del contrato. Esta modalidad de leasing aún no se ha desarrollada en Colombia ni se encuentra regulada.

9.6.13 LEASING CON ENTES TERRITORIALES

En esta modalidad, el locatario o arrendador, según se trate de un leasing financiero o de uno operativo, es un Municipio, Gobernación u otra Entidad Territorial o Empresa Pública. Esta figura ha sido muy usada en los Estados Unidos de Norteamérica para el desarrollo de programas municipales que

comprenden para su ejecución, una gran variedad de equipos y de entidades. De conformidad con conceptos emitidos por el Ministerio de Hacienda, el leasing es una operación asimilada al crédito público.

9.6.14 DRY Y QUE COMO WET LEASING

Son términos utilizados en el leasing de aeronaves, donde se denomina DRY, el que tiene por objeto solamente la aeronave y WET, el que involucra dentro del canon, además del uso del equipo, la tripulación, el mantenimiento necesario para la operación y el valor de los seguros

9.7 DIFERENCIACION ENTRE EL LEASING Y OTROS TIPOS DE CONTRATOS

9.7.1 DIFERENCIA ENTRE EL LEASING Y LA VENTA A PLAZO

La diferencia radica en que mientras el objeto del leasing lo constituye la explotación del bien, el de la venta a plazos lo constituye la transferencia de la propiedad. En el leasing, la propiedad del activo está durante todo el contrato en cabeza de la compañía, quien entrega al locatario la tenencia del bien y una opción para su adquisición al finalizar el mismo. En la venta a plazo, la propiedad del bien está desde el inicio del contrato en cabeza del comprador, quien lo usa y disfruta con animo de señor y dueño aunque no haya pagado la totalidad del precio.

En consecuencia, en la venta a plazo la propiedad del bien puede regresar al vendedor por la condición resolutoria tácita emanada de la forma de pago, al paso que en el leasing, el traslado del dominio nunca estará sujeto a condición resolutoria emanada de la forma de pago, porque sólo se da cuando está cancelada la totalidad del precio si se ejerce la opción de adquisición.

9.7.2 DIFERENCIA ENTRE EL LEASING Y LA VENTA CONDICIONADA

La diferencia radica en el objeto del contrato. Mientras que en el leasing lo constituye la tenencia de un bien para su uso y goce, en la venta condicionada el objeto es traspasar la propiedad cumplida determinada condición.

9.7.3 DIFERENCIA ENTRE UN CONTRATO DE LEASING Y UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Las diferencias señaladas para distinguir el leasing financiero del operativo, son las mismas que lo distinguen del contrato de arrendamiento.

Entre el leasing operativo y el arrendamiento, la diferencia radica en que el bien objeto de este contrato debe ser susceptible de producir renta, exigencia que no se predica del bien objeto de un contrato de arrendamiento. Así mismo, en el leasing operativo deben cumplirse las características particulares de la operación.

Igualmente, hay que distinguir el leasing del denominado renting que es un contrato financiero por medio del cual el arrendador entrega un bien en alquiler al arrendatario, pero éste último no tiene la posibilidad de adquirirlo a la finalización del contrato, ni como ejercicio de una opción de adquisición como en el leasing financiero, ni en uso de una opción de compra a valor comercial como en el leasing operativo; en el renting normalmente se entregan servicios adicionales como el mantenimiento, operarios, posibilidad de reemplazos de los equipos, etc.

9.7.4 DIFERENCIA ENTRE UN LEASING Y UN CRÉDITO GARANTIZADO

El crédito garantizado es un contrato por el cual una parte entrega a la otra, una suma determinada de dinero generalmente de libre destinación, que esta se obliga a pagar, dando como garantía del pago su firma y/o la de un tercero (garantía personal), o la prenda sobre un bien mueble, o la hipoteca sobre un inmueble (garantía real), o cualquier otra garantía admisible; al paso que el leasing es un contrato en que no hay entrega de dinero, sino de activos, por cuyo uso se pacta el pago de un precio periódico. En algunos contratos de Leasing existen garantes de las obligaciones del locatario, obligaciones que no se limitan al pago del canon, sino que comprenden muchas otras, como son el cuidado del bien, el uso acorde con su naturaleza y la devolución en buen estado, si se llegare a presentar.

9.7.5 DIFERENCIA ENTRE UN LEASING Y UN CRÉDITO

Mientras el leasing tiene como condición esencial la entrega de un activo de propiedad de la Compañía de leasing al locatario, para su uso y goce, en el crédito lo que se entrega al cliente es dinero, bien fungible, debiendo el beneficiario del crédito devolver dinero, junto con los intereses generados por la operación.

En el leasing se intermedian bienes, activos; en el crédito se intermedia dinero.

La existencia de un activo de propiedad de la leasing es de la esencia de la operación de arrendamiento; en el crédito no existen bienes de por medio, y si ellos se presentan son como garantía, respaldo de la operación crediticia, es decir subordinados a un contrato principal, como lo es el mutuo.

El pago periódico en el leasing es un canon, donde puede o no contener amortización del valor del activo que se entrega en leasing; entre tanto, en el crédito se pagan cuotas, o inclusive un solo pago al vencimiento del plazo del mutuo, junto con unos réditos del capital prestado, es decir pago de intereses.

En la operación de leasing no hay traslado de la propiedad del bien entregado en arrendamiento durante el plazo del contrato; en el crédito, el dinero que se entrega en préstamo es traslativo del dominio, al ser bien fungible, y, el deudor se obliga a pagar en dinero, billetes o recursos estos diferentes a los entregados por la entidad financiera. En el leasing el bien entregado para uso y goce es el mismo durante todo el periodo del contrato.

Igualmente, no puede confundirse el leasing con un crédito garantizado, donde éste último es un contrato por el cual una parte entrega a la otra, una suma determinada de dinero generalmente de libre destinación, que esta se obliga a pagar, dando como garantía del pago su firma y/o la de un tercero (garantía personal), o la prenda sobre un bien mueble, o la hipoteca sobre un inmueble (garantía real), o cualquier otra garantía admisible; al paso que el leasing es un contrato en que no hay entrega de dinero, sino de activos, por cuyo uso se pacta el pago de un precio periódico. En algunos contratos de Leasing existen garantes de las obligaciones del locatario, obligaciones que no se limitan al pago del canon, sino que comprenden muchas otras, como son el cuidado del bien, el uso acorde con su naturaleza y la devolución en buen estado, si se llegare a presentarse.

9.8 CAUSALES DE TERMINACIÓN DE UN CONTRATO DE LEASING.

- Un contrato de leasing termina por:
- Finalización del plazo acordado.
- Mutuo acuerdo entre las partes.
- Terminación unilateral por incumplimiento de las obligaciones pactadas.
- Para terminar unilateralmente un contrato de leasing, basta que la parte cumplida notifique a la otra del incumplimiento de las obligaciones del contrato y de su intención de darlo por terminado. Si el incumplido es el locatario, la compañía de leasing tendrá derecho a exigir la devolución del bien sin perjuicio de las demás obligaciones y sanciones que se hayan pactado en el contrato.
- Las demás causales estipuladas en el contrato.

9.9 PRINCIPALES OBLIGACIONES DEL LOCATARIO

Frente a la Compañía de Leasing:

a.- Pagar el canon en los plazos convenidos.

b.- Hacer un correcto uso del bien y conservarlo en buen estado de funcionamiento. La ley prohíbe expresamente a las compañías de leasing asumir directamente el mantenimiento de los bienes entregados en leasing financiero. Esta prohibición legal no existe para el caso de leasing operativo.

La utilización del bien debe ceñirse a los términos convenidos en el contrato y a la naturaleza del bien; su explotación económica debe ser racional, como la desarrollaría un "buen empresario" respecto de sus bienes propios.

c.- Permitir la inspección del bien, con el objeto de que la compañía de leasing pueda velar por la debida conservación y seguridad del bien de su propiedad; de ésta forma la sociedad arrendadora podrá cerciorarse del cumplimiento adecuado de la obligación de uso adecuado del bien por parte del locatario.

d.- Dado que en el leasing financiero el locatario, además del uso y el goce del bien, tiene la vocación de adquirirlo, responde por su deterioro y contractualmente se compromete a repararlo en caso de que sea necesario. De ésta forma el locatario tiene la obligación de asumir todos los gastos de reparación, tanto necesarias para conservar el bien y mantener su buen funcionamiento, como las derivadas del uso normal del mismo.

e.- Los locatarios responden por la destrucción, robo o pérdida del bien en leasing; así se debe establecer en los contratos.

f.- Restituir el bien a la compañía de Leasing si no ejerce la opción de adquisición o si no ha cumplido con las obligaciones a su cargo; debe recordarse que el locatario usa y goza el bien en virtud de un título precario de mera tenencia. Los gastos de desmonte del sitio de operación y de traslado hasta el lugar de destino y restitución, son de cargo del locatario.

g.- Asegurar contra todo riesgo el bien objeto del contrato. Por tener la calidad de propietaria del bien, la compañía de leasing debe ser la beneficiaria de los seguros en los contratos de leasing.

h.- Por ejercer la tenencia y guarda del bien en leasing, el locatario debe responder de los daños o perjuicios que cause el bien a terceros.

i.- Informar, al final del plazo pactado, si ejerce o no la opción de adquisición.

Frente al Proveedor del bien:

a.- Recibir el bien en la oportunidad definida, siempre y cuando el mismo se encuentre en las condiciones de operatividad requeridas y que cumpla con los requerimientos del caso.

b- Durante la vigencia de la ó de las garantías, notificar cualquier desperfecto, daño ó hecho cobijado por la garantía, dentro del plazo definido en la misma.

9.10 PRINCIPALES DERECHOS DEL LOCATARIO.

Frente a la Compañía de Leasing:

a.- Exigir la entrega del bien para su uso y goce, siempre y cuando el proveedor haya cumplido con sus obligaciones.

b.- Exigir la transferencia de la propiedad del bien cuando ejerza la opción de adquisición pactada a su favor, una vez haya cumplido con todas las obligaciones a su cargo y haya cancelado el valor de la opción.

Frente al Proveedor del bien:

- De común acuerdo con la compañía de leasing, exigir el cumplimiento de las garantías del bien.

9.11 COMPAÑÍAS DE LEASING EN COLOMBIA

Empresa:	Leasing Corficolombiana
Tels:	PBX: (2) 898 22 98
Fax:	898 22 99 – 883 36 57
Dirección:	Calle 10 No. 4 – 47 Piso 17
Ciudad:	Cali
E-mail:	contactenos@leasingcorficolombiana.com
Dirección Internet:	www.leasingcorficolombiana.com
Antecedentes	Leasing Corficolombiana, antes Leasing del Valle fue constituida en 1988, con sede principal en Cali. Filial de la Corporación Financiera Colombiana S.A., hace parte del Grupo AVAL Calificada por Duff and Phelps de Colombia en deuda a Largo Plazo en AA+ (Doble A más). Esta calificación se otorga a emisiones con muy alta calidad crediticia donde los factores de protección son muy fuertes. El riesgo es modesto, pero puede variar ligeramente por las condiciones económicas. La calificación en la deuda de Corto Plazo es DP1+ que

significa emisiones con la más alta certeza en el pago oportuno. La liquidez es buena y esta soportada por buenos factores de protección. Los riesgos son muy pequeños.

Servicios

Leasing Financiero
Leasing Operativo
Leasing Importación

Empresa:

LEASING POPULAR C.F.C. S.A.

Tels:

542 49 99 – 235 65 00

Fax:

346 40 33 - 255 01 55

Dirección:

Cll. 72 No. 10-70 Torre A, Piso 11

Ciudad:

Santa Fe de Bogotá

E-mail:

ipopular@col1.telecom.com.co

Antecedentes

Fundada en 1993 por el Banco Popular quien posee el 95% de las acciones adscritas y pagadas.

Especialidad en leasing de cualquier tipo, básicamente al sector industrial, en maquinaria y equipos, que hoy es el 81% del total de los activos dados en leasing. Ventaja: es una entidad perteneciente al Grupo Aval, Filial del Banco Popular. Cartera Ordinaria Arrendamiento Financiero CDTs Bonos

Servicios

Empresa:

Leasing de Occidente S.A. C.F.C.

Tels:

(1) 488 2000 488 5000

Fax:

Fax: (1) 488 5000 Ext 209 - (1) 352 0417 3552 0419 / Extensión 399 398

Dirección:

Cra. 13 No. 26-45 Piso 12 - 15

Ciudad:

Santafé de Bogotá, D.C.

E-mail:

Mercadeo@leasingdeoccidente.com.co

Dirección Internet:

www.leasingdeoccidente.com

Antecedentes

Leasing de Occidente forma parte de la Organización Luis Carlos Sarmiento Angulo. Nació el 6 de agosto de 1981. Tradicionalmente ha ocupado una posición de liderazgo, no solo por su solidez, su volumen de operaciones, y su rentabilidad, sino por el servicio que ofrece a sus clientes y el constante desarrollo de productos, para satisfacer las necesidades de los diferentes

sectores de la economía.

Servicios

- Leasing Financiero
- Leasing de Importación
- Leasing Inmobiliario
- Leasing Operativo
- Leasing de Infraestructura
- Leasing de Habitacional
- Sector Oficial
- Cartera Ordinaria
- Créditos de Tesorería
- Leaseback
- Créditos de Fomento
- Factoring
- Cdt's
- Bonos

Empresa:

Leasing Bancolombia S.A. Compañía de
Financiamiento Comercial

Tels:

(4) 3196800 / 3196900

Fax:

(4) 3111112

Dirección:

Calle 8 No. 43C-101

Ciudad:

Medellín

E-mail:

contactenos@leasingbancolombia.com.co

Dirección Internet:

<http://www.leasingbancolombia.com>

Antecedentes

Leasing Bancolombia, es la compañía de financiamiento comercial especializada en Leasing perteneciente al Grupo Bancolombia. Ofrece un amplio portafolio de productos y servicios orientados a satisfacer las necesidades de inversión y financiación de personas naturales, pequeñas, medianas y grandes empresas. Su especialidad es la financiación de activos productivos mediante Leasing: entrega de un activo al cliente a cambio de un canon de arrendamiento periódico y la posibilidad de comprarlo al finalizar el contrato, haciendo uso de la opción de adquisición. gotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira y Manizales.

Servicios

Productos Ahorro e inversión

Bonos

CDT capitalizable
CDT no capitalizable
CDT Tasa Fija
CDT desmaterializado a través de la mesa de dinero
CDT Tasa Fija Plus
CDT Tasa Variable Plus **Productos Financiación**
Leasing Financiero
Leasing Inmobiliario
Leasing de vehículos
Leasing de vehículos para ejecutivos
Leasing de transporte
Leasing de Importación
Leasing de Infraestructura
Leasing Habitacional
Hatoleasing
Leaseback
Leasing para proveedores
Leasing Internacional **Líneas de redescuento**
Bancoldex
Finagro
Findeter **Arrendamiento Operativo**

Empresa:

LEASING BANCOLDEX

Tels:

621 88 44 / 621 87 33

Fax:

621 92 44

Dirección:

CARRERA 13 NO. 93-12 PISO 2

Ciudad:

Bogotá

E-mail:

leasing@leasingbancoldex.com

Dirección Internet:

<http://www.leasingbancoldex.com>

Antecedentes

LEASING BANCOLDEX., es una compañía de financiamiento comercial especializada en leasing, filial del Banco de Comercio Exterior BANCOLDEX, constituida en abril de 1994, con el objeto de promover el fortalecimiento y crecimiento apoyando permanentemente a las pequeñas y medianas empresas del país y del sector industrial.

LEASING BANCOLDEX., ofrece todas las modalidades de leasing y factoring, destacándose por su filosofía TAILOR MADE, mediante la cual diseña el leasing ajustado a las necesidades de flujo de caja de los clientes.

Servicios

LEASING BANCOLDEX., ofrece asesoría permanente en la estructuración de proyectos de

inversión, leasing en sus modalidades Doméstico, de Importación, Inmobiliario, Operativo, Lease-Back, Infraestructura e Internacional, diseñando la financiación acorde con las necesidades del cliente y del proyecto.

Empresa: Leasing de Crédito S.A. Helm Financial Services
Tels: (1) 332 3939
Call Center: 01 8000 510430 y (1) 332 3939 en Bogotá
Fax: (1) 3276731/56
Dirección: Cra. 7 No. 27- 18 Piso 9
Ciudad: Bogotá
E-mail: jcotev@bancodecredito.com.co
Dirección Internet: www.leasingdecredito.com.co - www.hfs.com.co
Antecedentes

Leasing de Crédito S.A, fue constituida el 1 de agosto de 1988 e inicia sus operaciones comerciales el 26 de diciembre de 1988. Tenemos como misión prestar Servicios Financieros integrados de óptima calidad, a clientes seleccionados, de reconocida solvencia moral y económica que permita: El Liderazgo de la calidad del servicio, la satisfacción en las necesidades de los Clientes, la obtención en los niveles de crecimiento en ingresos y rentabilidad que esperan los accionistas y el desarrollo, la motivación del Recurso Humano.

Servicios

Optirent Leasing Auto Leasing Habitacional Leasing Financiero Leasing de Infraestructura. Leasing Inmobiliario Leaseback Crédito Cartera Ordinaria Crédito Tesorería Leasing de Importación Leasing Operativo Leasing Internacional Líneas de Redescuento Finagro, Findeter y BANCOLDEX Descuento Títulos Valores Cdt's

Empresa: Leasing Bolívar S.A.
Tels: PBX: 3 12 23 77
Fax: 3 12 25 10
Dirección: Cra. 7 No 71 - 52 Torre B Piso 11 y 12
Ciudad: Bogotá
E-mail: mposada@leasingbolivar.com
Dirección Internet: <http://www.leasingbolivar.com>

Antecedentes

Es la Compañía de Financiamiento Comercial más antigua y pionera de Leasing en Colombia. Fundada en 1978, sus principales socios son: Sociedades Bolívar y la Compañía Interamericana de Inversiones, Filial del Banco Interamericano de Desarrollo BID. Pertenece a un grupo de empresas denominado Familia Bolívar. Se dedica a la Captación de Recursos Financieros través de CDT's, CDAT's y Bonos, con los que logra la financiación de activos dirigidos a empresas y organizaciones que requieran tomar en arriendo con opción de compra bienes como maquinaria, equipo, vehículos, etc., y a la administración del riesgo.

Productos de Captación

Sus mejores inversiones son con Leasing Bolívar, pregunte por nuestros CDT's, CDAT's y Bonos

Productos

- Leasing Financiero o Directo.
- Leasing con Fondeo: Bancoldex, Findeter y Finagro.
- Leasing Inmobiliario.
- Vehileasing.
- Lease - Back.
- Leasing de Importación
- Leasing Pymes

Empresa:

Leasing Bogotá S.A. Compañía de Financiamiento Comercial

Tels:

(1) 320 2066

Fax:

(1) 320 3253

Dirección:

Calle 36 No. 7-47 Piso 11

Ciudad:

Bogotá - Colombia

E-mail:

Correspondencia General:

mtorres@leasingbogota.com.co

Consultas Comerciales:

ppuerta@leasingbogota.com.co

Dirección Internet:

www.bancodebogota.com.co

Antecedentes

Leasing Bogotá S.A. (C.F.C.) creada en mayo de 1992. Su principal accionista es el Banco de Bogotá entidad financiera de gran reconocimiento y tradición en el País. Leasing Bogotá S.A. esta especializada en operaciones de leasing (arrendamiento financiero). Sus productos están dirigidos principalmente a satisfacer las necesidades de la pequeña y mediana empresa caracterizándose por un servicio ágil y oportuno.

Servicios

L. FINANCIERO:

1. LEASING NACIONAL
2. L. VEHICULOS
3. L. DE IMPORTACION
4. L. INMOBILIARIO
5. LEASE-BACK
6. L. INTERNACIONAL
7. L. DE IMPORTACION TEMPORAL
8. L. DE REDESCUENTO (Bancoldex, Finagro, Findeter)
9. LEASING MAESTRO
10. L. DE INFRAESTRUCTURA

CERTIFICADOS DE DEPOSITO A TERMINO

9.12 TRATAMIENTO TRIBUTARIO EN EL CONTRATO DE LEASING

La Ley No 863 de 29 de diciembre de 2003 derogó el parágrafo 3 del artículo 127-1 del Estatuto tributario. Lo anterior significa que para efectos contables y tributarios todos los contratos de leasing financiero hoy pueden ser tratados como arrendamiento operativo, sin límite de cuantía con respecto al patrimonio de los usuarios.

Por su parte el Decreto 618 de 2004, reglamentó parcialmente el artículo 127- 1 del Estatuto Tributario, en el siguiente sentido:

LEASING OPERATIVO. Únicamente procede el leasing operativo para aquellos contratos de arrendamiento financiero o leasing de inmuebles, cuyo plazo sea igual o superior a 60 meses; de maquinaria, equipo, muebles y enseres, cuyo plazo sea igual o superior a 36 meses; de vehículos de uso productivo y de equipo de computación, cuyo plazo sea igual o superior a 24 meses.

Los cánones mensuales susceptibles de deducción fiscal, no podrán exceder el resultado de dividir el valor del contrato, por el número de meses de duración del mismo, ni el número de cánones pueden exceder de 12 en el respectivo período fiscal.

En el año de iniciación o terminación del contrato, los cánones mensuales susceptibles de deducción en el respectivo período fiscal, no podrán exceder el número de meses transcurridos entre la fecha de iniciación y el 31 de diciembre, o los transcurridos entre el 1° de enero y la fecha de terminación del contrato.

No podrán regirse por el numeral primero del artículo 127-1 del Estatuto Tributario, los contratos de arrendamiento financiero de inmuebles en la parte que correspondan a terreno, cualquiera que sea su plazo. Tampoco podrán regirse por el numeral primero mencionado, los contratos de "lease back", cualquiera que sea el activo fijo objeto de arrendamiento y el plazo de los mismos.

Para efectos fiscales y contables, la ley 223 de 1995 había dividido los contratos de leasing financiero (con opción de adquisición) en financieros y operativos. Esta diferenciación nada tenía que ver con la naturaleza jurídica de la operación, dado que siempre se estaba frente a un contrato de leasing financiero; se refería específicamente al patrimonio del locatario y el tipo de bien objeto del contrato. La ley fiscal daba a los contratos de leasing denominados por ella "financieros", un tratamiento contable y fiscal similar al del contrato de crédito, al paso que a los contratos de leasing financiero denominados por ella "operativos", les daba un tratamiento similar al del arrendamiento

IMPUESTO DE VALOR AGREGADO IVA

Los cánones en los contratos de leasing financiero, se encuentran exentos del pago de IVA.

En los contratos de leasing operativo que versen sobre bienes inmuebles, tampoco se genera el IVA. Si se trata de bienes muebles, los cánones están gravados con el IVA a la tarifa vigente, calculado conforme a lo establecido en el artículo 19 del Decreto 570 de 1984.

El IVA liquidado en la adquisición o nacionalización de activos fijos objeto de un contrato de leasing financiero, puede ser cancelado por el locatario o por la compañía de leasing, aunque es el locatario quien, en últimas, asume el costo del mismo. Si el IVA es cancelado por la compañía de leasing, debe registrarlo como mayor valor del bien dado en leasing; si fue cancelado por el locatario total o parcialmente, la leasing debe registrar el valor total del bien como un activo dado en leasing, disminuido en la parte del impuesto sobre las ventas que haya sido cancelada por el locatario.

El IVA sólo puede ser descontado por el locatario del contrato, por expresa disposición legal.

El IVA pagado en la adquisición o nacionalización de activos fijos para entregar en leasing operativo, debe ser cancelado por las compañías de leasing, aunque se puede pactar lo contrario. El Estatuto Tributario faculta al comprador para descontarlo, en el año en que se realice la respectiva adquisición o nacionalización.

Por consiguiente, la compañía de leasing puede descontar el IVA pagado por la adquisición de activos que entrega en leasing operativo del impuesto de renta y complementarios en el año en que se realice la respectiva adquisición o nacionalización. Este descuento opera para los activos fijos productores de renta y para equipos de cómputo. Para vehículos automotores y sus partes, solo habrá lugar al descuento si son adquiridos o nacionalizados por personas jurídicas cuya actividad exclusiva sea darlos en alquiler. Si el bien objeto del IVA descontado es enajenado antes de haber transcurrido su vida útil, debe devolverse proporcionalmente lo que se descontó.

IMPUESTO DE TIMBRE

Cuando la sumatoria de los cánones pactados durante el plazo de un contrato de leasing exceda de \$ 60.142.000 para el año 2005 (cifra que se ajusta anualmente por IPC), el contrato estará sujeto al pago del impuesto de timbre a la tasa del uno punto cinco por ciento (1,5%). El monto sobre el cual se aplica este porcentaje no incluye el valor residual por el cual se puede ejercer la opción de adquisición, sino, como ya se indico, la sumatoria de los cánones.

En caso de que el valor del contrato no sea cuantificable por haberse pactado un canon determinable en la fecha de cada pago, el impuesto de timbre se liquidará a la tarifa del uno punto cinco por ciento (1,5%) sobre cada canon pagado. Se debe tener en cuenta que la base para determinar el impuesto de timbre no incluye el IVA.

Cada vez que se efectúe un ajuste al canon de arrendamiento, se debe hacer el ajuste correspondiente sobre la cuantía del impuesto.

El impuesto de timbre que se genere con la celebración de contratos de leasing y los ajustes a que haya lugar, debe ser cancelado por los locatarios o arrendatarios, salvo que las partes acuerden algo diferente

DERECHOS NOTARIALES

Según lo establecido por el Decreto 1681 de 1996, los derechos notariales para elevar a escritura pública un contrato de leasing inmobiliario se liquidan sobre la suma total de los cánones estipulados en el mismo.

En el caso de que el locatario ejerza la opción de adquisición, los derechos notariales se liquidan sobre el valor por el cual se está adquiriendo el bien a título de leasing.

Los derechos de registro de los contratos de leasing generalmente se liquidan tomando como base el total de los cánones pactados. En cuanto a los derechos por el registro de la transferencia del dominio al locatario cuando este ejerce opción de adquisición, se liquidan tomando como base el valor de dicha opción, independientemente de que el contrato de leasing conste o no en escritura pública, y se haya o no registrado

CONCLUSIONES

Luego de realizado el trabajo de investigación por parte del grupo investigador se concluye lo siguiente:

- 1- En el sistema jurídico colombiano no existe la normatividad suficiente que reglamente de forma precisa y específica el contrato de leasing, sus elementos de validez, características, obligaciones y modalidades.
- 2- Es escasa la legislación comparada y jurisprudencial que se encuentra sobre el contrato de leasing, sus elementos de validez, características, obligaciones y modalidades.
- 3- En la costumbre mercantil debido a la atipicidad del mismo se confunde con el Contrato de Arrendamiento y el de Crédito Comercial.
- 4- La naturaleza jurídica del contrato de leasing no es la de un contrato de derecho privada contractual, ya que tiene semejanzas más a la regulación del derecho financiero publico y societario

RECOMENDACIONES

Luego de realizado el trabajo de investigación por parte del grupo investigador se recomienda lo siguiente:

- 1- Profundizar en las cátedras impartidas en la universidad, en especial la del derecho civil contratos, derecho tributario y derecho societario sobre el contrato de leasing.
- 2- Promover en el centro de investigaciones la profundización del tema de leasing operativo y leasing financiero en los trabajos de investigación.
- 3- Realizar convenios con las corporaciones bancarias para realizar practicas en los temas referentes al leasing.
- 4- Realizar seminarios taller, conferencias o diplomados con expertos en el tema que permitan al estudiantado profundizar más sobre el tema.
- 5- En el consultoría jurídica de la universidad prestar asesoría jurídica a la comunidad sobre los beneficios del leasing, su modalidades, características, y,reglamentación.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Código Civil

Convenio de leasing sindicado Fedeleasing.

Circular Externa 7/96
(SUPERINTENDENCIA BANCARIA)

CIRCULAR No. 0009 (17 de Enero de 2007)
(DIAN)

DECRETO NUMERO 1766 DE 2004 (junio 2)
MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

DECRETO NUMERO 618 DE 2004 (marzo1º)
MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

Decreto 913 de 1993

Decreto 1799 de 1994

Decreto 4051 de 2007

Diccionario Jurídico Espasa Calpe, S.A.

LEY 1111 DEL 27 DE DICIEMBRE DE 2006."Por la cual se modifica el estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales."

LEY 1116 DEL 27 DE DICIEMBRE DE 2006. "Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones"

LEY 001004 DEL 30 DE DICIEMBRE DE 2005."Por la cual se modifica un régimen especial para estimular la inversión y se dictan otras disposiciones"

LEY 223 DEL 20 DE DICIEMBRE DE 1995. Publicada en el Diario Oficial 42.160 del viernes 22 de diciembre de 1995

Manual Jurídico del Leasing actualizado a 2005. Fedeleasing

Sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Expediente No 6462 del 13 de diciembre de 2002. Magistrado Ponente: Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo.

Sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Expediente No 6462 del 13 de diciembre de 2002. Magistrado Ponente: Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo.

Sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Expediente No 6163 del 22 de abril de 2002. Magistrado Ponente: Jorge Antonio Castillo Rugeles.

Sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Expediente No 6163 del 22 de abril de 2002. Magistrado Ponente: Jorge Antonio Castillo Rugeles.

Sentencia C-936/03 de la Corte Constitucional, Expediente No D-4468 del 15 de octubre de 2003. Magistrado Ponente: Eduardo Montealegre Lynett.

Sentencia del Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Ref 15400, del 5 de julio de 2007. Magistrada Ponente: Ligia López Díaz.

Sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil , Ref.: Exp. No. 11001-3103-038-2001-00187-01, del 14 de junio de 2007. Magistrado Ponente: Edgardo Villamil Portilla.

Sentencia de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Ref: exp. 11001-31-03-027-2000-00528-01, del 25 de septiembre de 2007. Magistrado Ponente: Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo.