

Por Daniela Rosero Bermúdez Y Sandra Liliana Vallarino Dávila

Mayo 20 de 2020

Ventajas y desventajas del leasing financiero en las pymes de Palmira

Suitability and unsuitability of financial leasing for Palmira's pymes

Resumen

Según la Cámara de Comercio, en Palmira en el año 2017 las Pymes representaban el 7% del total de las 7.684 empresas del municipio. En algún momento de su actividad la falta de liquidez por la que atraviesan las Pymes es el origen de otros problemas mayores como el no pago a sus trabajadores, al sistema financiero y de otras obligaciones, así como también tienen dificultades para acceder a los activos fijos productivos y software para poder aumentar su productividad y ser competitivas en el mercado. Uno de los mecanismos a los que pueden acceder para mitigar este problema financiero es el leasing. En Colombia, según el informe trimestral de Leasing que presentó Asobancaria.com, entre diciembre de 2018 y marzo de 2019, disminuyó la participación de las pymes (-0,23 pp.). En el Valle del Cauca (Romero, Melgarejo y Vera-Colina (2015)) el 85% de las Pymes se califica como fracasadas, (ilíquidas) lo que puede explicar el decrecimiento de este sector en Palmira. El leasing ha adquirido relevancia, especialmente para las Pymes, ya que brinda muchas ventajas, entre ellas la posibilidad de aumentar los niveles de inversión cuando se encuentran dificultades en el acceso a líneas tradicionales de financiación. Con el leasing las empresas tienen la posibilidad de modernizar y de renovar sus activos como vehículos o equipos tecnológicos sin incurrir en mayores gastos de adquisición de los mismos.

Palabras clave: Leasing financiero, Pymes, activos, modernización.

Abstract

According to the Chamber of Commerce, in Palmira in 2017 SMEs represented 7% of the total of the 7,684 companies in the municipality. At some point in their activity, the lack of liquidity that SMEs go through is the origin of other major problems such as non-payment to their workers, the financial system and other obligations, as well as difficulties in accessing machinery, equipment and software to increase their productivity and be competitive in the market. One of the mechanisms they can access to solve this financial problem is leasing. In Colombia, according to Asobancaria the portfolio of SMEs in leasing between December 2018 and March 2019 decrease (-0,23 pp.). In Valle del Cauca (Romero, Melgarejo and Vera-Colina (2015)) 85% of SMEs are classified as failed, (illiquid), which may explain the decrease in this sector in Palmira. Leasing is a contract through which a lessor cedes the right to use a certain asset to a lessee, in exchange for the payment of rental income, for a specified time. Leasing has become relevant, especially for SMEs, since it offers many advantages, including the possibility of increasing investment levels when difficulties are encountered in accessing traditional lines of financing. With the leasing modality, companies have the possibility to modernize and renew their assets such as vehicles or technological equipment without incurring higher acquisition costs.

Key words: Financial leasing, Pymes (SME), actives, modern

Introducción

En Colombia la participación de la pequeña y mediana empresa (de ahora en adelante Pyme) es relevante en la generación de empleos (43,1% de actividad industrial) y asimismo, las Pymes se concentran en el sector servicios (44%), comercio (30%) e industria (13%) (Cámara de Comercio de Cali, 2014, citado por Romero, Melgarejo y Vera-Colina (2015). Por las razones anteriores, es importante concentrar todos los esfuerzos al fomento y apoyo de este tipo de empresas en áreas como el acceso al financiamiento, el desarrollo competitivo y los estímulos tributarios, entre otros.

Debido a la globalización y a la apertura del mercado a la competencia extranjera, las empresas, especialmente las Pymes, se ven obligadas a enfocar su atención simultáneamente en dos sectores: actualizar con nuevas tecnologías sus instalaciones, de activos fijos productivos, para lograr ser competitivas en productividad y en calidad, sin descuidar su liquidez y solvencia.

Para que las empresas sean competitivas deben establecer claramente sus objetivos y fomentar una planeación estratégica que conduzca a lograrlos. Por lo tanto es necesario que ellas tengan una eficaz estrategia de financiamiento que asegure la obtención de los recursos al menor costo y utilizarlos eficientemente para generar el mayor rendimiento posible. Las Pymes deben disponer de información relevante a las alternativas de financiamiento disponibles para poder tomar la mejor decisión.

Una de las modalidades de financiamiento es el leasing que en los últimos años ha adquirido mayor relevancia, especialmente para las Pymes, ya que brinda la posibilidad de aumentar los niveles de inversión cuando se encuentran dificultades en el acceso a líneas tradicionales de financiación.

En el presente artículo, mediante una investigación bibliográfica se describe la composición empresarial del municipio de Palmira y a partir de la información general de los problemas financieros y sus consecuencias para las Pymes, se

analizan las posibles ventajas y desventajas que ofrece el leasing para las Pymes. De acuerdo a los últimos cambios de la Norma NIIF® en el reconocimiento contable de los arrendamientos se aborda también este tema desde el punto de vista de su clasificación, como financiero u operativo, y el tratamiento, de cada uno de ellos según el arrendador o el arrendatario.

Planteamiento del problema

La liquidez para una empresa (grande o pequeña) resulta muy importante, ya que define su capacidad para obtener recursos y de esta forma hacer frente a sus compromisos financieros o deudas de corto plazo; lamentablemente, la falta de ésta es un problema por el que atraviesan muchas Pymes en Palmira y es el origen de otras problemáticas mayores como la falta de pago a los trabajadores, al sistema financiero y otras obligaciones importantes que podrían verse afectadas, como el alquiler del local o la compra de insumos y equipos necesarios para la producción. Contar con liquidez suficiente en la empresa posibilita costear el proceso productivo y mantener en marcha la operación. Por ello, si la liquidez se constituye en un problema económico, lo más probable es que las Pymes terminen cerrando por insolvencia. Esto es más complejo aún en las Pymes porque en ellas el ciclo de reinversiones es usualmente más rápido. La falta de liquidez limita las posibilidades de generar ahorros o excedentes de dinero.

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas del municipio de Palmira con problemas de liquidez pueden encontrar dificultades para acceder a las líneas tradicionales de créditos bancarios, esta situación se deriva de diversos aspectos como la informalidad, el historial crediticio o la capacidad de endeudamiento en caso de personas naturales, entre otros. Por otro lado no son ajenas a la necesidad de renovar constantemente la maquinaria, equipo y software para poder ser competitivas en el mercado, es aquí donde el leasing financiero nace como una alternativa de financiación para las Pymes.

El objetivo general del presente artículo se plantea como: Analizar los efectos financieros y fiscales del leasing en las empresas del sector Pyme de Palmira, aprovechando los beneficios que este ofrece en la dinámica del mundo empresarial.

Para lograrlo se pretende:

- Identificar la normatividad existen en la operatividad del leasing en las empresas del sector Pyme.
- Conocer los aspectos financieros y contables del contrato de leasing.
- Analizar las ventajas y desventajas del leasing en la adquisición de activos por las Pymes.

Mediante el logro de estos objetivos se busca contestar las siguientes preguntas:

¿Qué tan favorable es para una Pyme adquirir activos a través de leasing financiero?

¿Que resulta más conveniente para las Pymes: comprar con un préstamo bancario o tomar en leasing financiero la maquinaria y equipo necesarios para su operación?

Para alcanzar los objetivos expuestos la metodología de investigación se dividió en dos: la descriptiva y la analítica.

La primera, comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la problemática actual, y la composición o proceso de sus factores. El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, y procesos.

La investigación analítica consiste en la separación de un todo, esta descomposición permite observar las causas, la naturaleza y los efectos. Este método permite conocer más del objeto de estudio, el leasing, y solventar un

análisis sistemático de problemas de las Pymes que ayudan a comprender la realidad y la solución.

Para contextualizar este artículo se debe establecer un marco teórico y exponer unos antecedentes.

A pesar de que es común hablar de las Pymes y el Leasing para los propósitos del presente artículo es conveniente definir cada uno de estos conceptos.

Definición de Pyme

Según la Cámara de Comercio de Palmira (2018, pág. 4) en Colombia, la definición de Pyme está determinada por la Ley 905 de 2004, la cual modificó la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado laboral, de comercio y en menor escala en el mercado industrial por las limitaciones que imponen las grandes inversiones y la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, Los criterios de clasificación entre pequeñas y medianas son el número de empleados y el valor de los activos.

Definición de leasing

Abatti (1982, pág. 176) define:

“El leasing es un contrato de locación especial por el cual el locatario solicita al locador que ponga a su disposición un determinado bien de capital previamente escogido, a cuya finalización el locatario podrá hacer uso de una opción de compra del bien, pagando un valor residual previamente fijado, o solicitar la sustitución por otro nuevo o más moderno, o continuar la

locación del mismo, con la consecuente variación del alquiler, si así se ha estipulado”

El leasing es un contrato a través del cual, un arrendador cede el derecho a utilizar un determinado bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas en concepto de alquiler, durante un tiempo determinado. Es decir, es un contrato de alquiler en el que una persona cede a otra un bien para que pueda utilizarlo a cambio de una cuota periódica. Al finalizar el contrato, el arrendatario (quien ha estado utilizando este bien) tiene la opción de comprarlo a un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato de arrendamiento. ([Gedesco](#), en línea)

Se dan tres tipos o modalidades, que detallamos a continuación:

- Leasing Financiero (Financiar un activo a largo plazo) ([grupobancolombia.com](#), en línea)

El empresario o cliente puede financiar una amplia gama de activos como maquinaria, tecnología, inmuebles, vehículos, entre otros. El empresario a cambio del pago de una cuota por el plazo establecido dentro del contrato, puede hacer uso del activo. Al finalizar el plazo de la operación, el cliente puede ejercer la opción de compra pactada desde el inicio o devolver el activo a la entidad financiera; mientras tanto, disfruta de la tenencia del activo durante el plazo de la operación y asume los gastos asociados al uso del mismo. Por ejemplo, si se trata de un vehículo, las fotomultas que se generen por el uso del carro son asumidas por el cliente.

- Leasing Operativo ([grupobancolombia.com](#), en línea)

Es un servicio de arrendamiento en el cual a cambio del pago de un canon, el cliente hace uso de un activo que puede ser un vehículo o equipos de tecnología que el cliente requiera para su empresa o negocio. El empresario debe asumir los costos derivados del uso del activo, como gastos de mantenimiento correctivo y preventivo.

Al finalizar el contrato, el empresario puede devolver el activo a la entidad financiera, renovar su operación de arrendamiento o adquirirlo por el valor comercial que tenga en ese momento

- Leasing lease-back.

Este leasing consiste en la venta del bien al arrendador. Es decir, el bien que se alquila es propiedad del arrendatario, quien se lo vende al arrendador para que se lo ceda (se lo alquile de nuevo) al arrendatario. Es decir, si el individuo A tiene un coche, se lo vende al individuo B, para que B se lo alquile de nuevo a A. Suele darse en momentos en los que se necesita liquidez, pero el bien para arrendar es necesario para la continuidad de la empresa. Con esta solución se consiguen ambas cosas. (Gedesco, en línea)

El contrato de leasing es un contrato atípico, es decir que no se encuentra expresamente regulado en la ley, motivo por el cual los derechos y las obligaciones de las partes se rigen, de manera principal, por lo establecido en el contrato, y en ausencia de estipulación contractual aplicable, por analogía de normas establecidas en la ley para contratos tales como mandato, arrendamiento y compraventa. La legislación que en Colombia hay sobre el leasing, hace referencia principalmente a normas de naturaleza financiera, orientadas a regular la actividad de las entidades financieras que celebran operaciones de leasing en calidad de arrendadores. El Decreto Único del Sistema Financiero contiene algunas disposiciones relacionadas con la definición del arrendamiento financiero o leasing, algunas reglas para realizar las operaciones de leasing, su corretaje, la autorización para celebrar contratos de leasing operativo, también denominadas operaciones de arrendamiento sin opción de compra, señala algunas de las modalidades en que puede revestir la operación de leasing.

Con el advenimiento en el año de 1993 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Decreto 633 de 1993) se reglamentaron múltiples actividades de este sector. En este contexto surge el Decreto 913 de 1993 a través del cual se dictaminaron normas en materia del ejercicio de la actividad de leasing,

reglamentando las disposiciones del artículo 12 de la Ley 35 de 1993. Si bien este decreto se enfocó en generar disposiciones alrededor del denominado leasing financiero, igualmente consideró la práctica del leasing operativo como veremos a continuación.

Las operaciones de leasing, según lo determina el Decreto 913 de 1993, serán desarrolladas por compañías de financiamiento comercial y compañías especializadas en leasing, las cuales no podrán exceder operaciones de leasing mayores al 35% del total de sus activos, los cuales deben ser de propiedad de estas entidades.

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.

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 o al avalúo catastral vigente en la fecha de enajenación (Decreto 836 de 1991).

A nivel nacional Parra & Quintanilla, D. (2007), analizan este aspecto en su artículo: Efectos del tratamiento contable del leasing en la estructura financiera de las pymes: tratamiento contable nacional e internacional.

También, en el caso colombiano, la Revista Activo, 13,69-87, analiza la alternativa de financiamiento del leasing desde el punto de vista de su tratamiento contable, confrontando la norma nacional con el estándar internacional, evaluando de esta manera el impacto financiero que traería consigo el adoptar lineamientos internacionales para una Pyme.

Composición empresarial de Palmira

La Cámara de Comercio de Palmira (2018, pág. 23) informa que Palmira para el año 2017 poseía un total de 7.684 empresas de las cuales 7.088 eran microempresas, 433, o sea el 5,6% eran pequeñas empresas, 107 (1,4%) medianas y 56 (1,0%) eran grandes.

También la Cámara de Comercio de Palmira (2018, pág. 24) clasificó las empresas según su actividad económica en la forma como se describe en la Tabla 1 en la cual se observa la importancia de las Pymes en las Industrias manufactureras, Transporte y almacenamiento, Agricultura, ganadería y otras y Construcción que por su naturaleza serían usuarias potenciales del leasing para el alquiler de inmuebles productivos, maquinaria y vehículos.

Tabla 1. Número de empresas en Palmira según su actividad económica, 2017.

Actividad	Número	Mi	P	M	G
Comercio al por mayor y al por menor	3.151	3024	106	15	4
Industrias manufactureras	907	769	90	27	21
Alojamiento y servicios de comida	763	753	8	2	
Transporte y almacenamiento	447	408	27	9	3
Profesionales, científicas y técnica	381	354	20	5	1
Otras actividades de servicios	320	318	2		
Servicios administrativos y de apoyo	287	268	14	4	1
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	271	198	39	23	11
Construcción	258	218	29	8	3
Atención de la salud humana	217	196	18	2	1
Información y comunicaciones	149	141	5	2	1
Inmobiliarias	142	93	43	4	2
Artísticas, de entretenimiento y recreación	121	111	9	1	
Financieras y de seguros	105	88	10	2	5
Educación	94	91	3		
Distribución de agua; evacuación y tratamiento	48	40	5	2	1
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire	13	10	1		2
Administración pública y defensa; planes de	4	2	2		
Explotación de minas y canteras	4	4			
Hogares individuales en calidad de	2	2			
Total	7.684	7.068	433	107	56

Fuente: Adaptado de Cámara de Comercio de Palmira (2018, pág. 24 - 26).
Mi, microempresa; P, pequeña, M, mediana y G, grande.

Un aspecto muy importante es el ritmo de crecimiento de estas empresas. Según la Cámara de Comercio de Palmira (2018, pág. 24) Palmira desde el 2014, presenta una reducción del 2% en el número de empresas medianas, aunque también en el último año hubo una reducción de las grandes empresas, En cuanto a las pequeñas empresas, el mayor crecimiento se registró entre el año 2014 y 2015, así, el aumento de este en el municipio a lo largo de los años fue del 31%. El decrecimiento de las empresas medianas puede ser debido a su cambio de clasificación o a su fracaso económico; este último aspecto lo trataremos a continuación.

Fracaso empresarial de las Pymes en Colombia

Los investigadores Romero, Melgarejo y Vera-Colina (2015) encontraron que en Colombia,

“Durante los años 2012 y 2013, las ventas netas de las empresas sanas (no fracasadas) generaron, respectivamente, el 3.7 y el 4.1% de utilidades, lo que representó un aumento del 0.4% de las utilidades a pesar del aumento en los costos de ventas y los gastos operacionales; eso quiere decir que las ventas netas crecieron lo suficiente para cubrir estos aumentos. Lo contrario se dio en las empresas fracasadas, que generaron pérdidas del 12 y el 27% respectivamente. Esto significa que, a pesar de la disminución que presentaron los costos de ventas y gastos operacionales durante 2013, las ventas netas no crecieron lo suficiente para cubrir estas erogaciones”.

Para algunas regiones esta situación cambia, puesto que hay un número de empresas fracasadas mayor que el de sanas; en el caso de Valle, el 85% se clasifica como fracasadas. Respecto a su relación con el fracaso empresarial, los sectores comercio (33%), construcción (10%) e industria (33%) presentan una mayor concentración de empresas fracasadas. Debemos suponer que Palmira no representa una excepción y que esto podría explicar el decrecimiento de las empresas medianas en el municipio.

Al final de su investigación Romero, Melgarejo y Vera-Colina (2015) concluyen que el factor común en el fracaso de las Pymes es la iliquidez que se refleja en mayores pasivos que activos en sus balances finales. Vale la pena examinar si el leasing podría mejorar el desempeño de estas empresas.

Ventajas y desventajas del leasing

Según el informe trimestral de Leasing que presentó Asobancaria.com en marzo de 2019, la cartera total de leasing del sector financiero colombiano ascendió a los

51,06 billones de pesos. La cartera de leasing financiero comercial (LFC) por tipo de empresa en marzo de 2019 tuvo un crecimiento trimestral de 0,16%. Entre diciembre de 2018 y marzo de 2019, decreció la cartera de las del sector empresarial y otros, el resto de las carteras mostraron un crecimiento así: microempresas, 1,60%; corporativo, 0,67%, y pymes, 0,41%. Entre diciembre de 2018 y marzo de 2019, aumentó la participación en la cartera de LFC en el segmento corporativo (1,08pp.), de las microempresas (0,12 pp.) y el empresarial (0,11 pp.); por otro lado, disminuyó la participación del segmento otros (-1,08 pp.) y de las pymes (-0,23 pp.).

El leasing es una fórmula de arrendamiento financiero con una opción de compra final por parte de la empresa, y como todo modelo de adquisición o alquiler, tiene sus ventajas e inconvenientes.

Ventajas:

- Sus trámites son fáciles y rápidos.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento de la empresa.
- Ofrece beneficios tributarios como la disminución en el valor de los impuestos a pagar, porque el bien no está a nombre de la empresa.
- Financiación del valor total de la inversión.
- Permite financiar bienes nacionales e importados.
- Aumenta la productividad sin endeudar la empresa.
- La empresa solo usa el bien durante el tiempo en el que está vigente, así evita acumular bienes posiblemente obsoletos.
- El leasing es flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.

Desventajas:

- La empresa únicamente puede ser propietaria del bien hasta el final del contrato.
- No se puede entregar o devolver el bien sino hasta que termine el contrato.

- Hay cláusulas penales si incumples con las obligaciones contractuales.
- Tiene mayor costo financiero comparado con otras opciones de financiación.
- Es un compromiso irrompible por cualquiera de las partes.
- No se obtienen los beneficios y poderes que brinda la propiedad de un bien.

Teniendo esto en cuenta que el leasing o arrendamiento financiero es una buena alternativa para empresas con una baja capacidad económica y quieren crecer y mejorar, veamos las ventajas del Leasing Financiero comparado con el Arrendamiento Operativo.

Las empresas que financian la compra de sus activos productivos a través del leasing financiero logran:

- Contar con desembolsos anticipados; es decir, contar con recursos para la importación o construcción de los activos.
- Tener la posibilidad de financiar un porcentaje más alto del valor del activo con plazos más largos.
- Recibir asesoría en la compra de activos en el exterior y acompañamiento en todo el proceso de la importación del activo.
- Con este producto financiero no es necesario que las empresas se endeuden para tener acceso al uso del activo:

El uso del Arrendamiento operativo tiene las siguientes ventajas:

- El 100% del canon es deducible del impuesto de renta, lo que representa un ahorro financiero.
- No hay pago de capital ni de interés, sino pago de un canon por servicio de arrendamiento, el cual está gravado con IVA.
- En el caso del arrendamiento de vehículos el canon incluye una porción de trámites básicos como: la matrícula inicial, los impuestos, el SOAT y el

seguro del activo, por ende, le permite al cliente concentrarse en su negocio y disminuir la carga operativa alrededor de esos activos.

Asobancaria también resalta la posibilidad que tienen las empresas de evaluar la conveniencia de los activos frente a las necesidades de su negocio antes de incurrir en gastos de adquisición sobre los mismos y la manera ágil de renovar sus activos como vehículos o equipos tecnológicos. Además, los empresarios dejan de invertir en bienes que en un futuro puedan ser de difícil venta o que se desactualizan muy rápido y en la medida en que el activo adquirido es de propiedad de la entidad financiera, no figura en el patrimonio de la empresa y no se tiene en cuenta para efectos del impuesto de renta. Otro de los beneficios, es que no se deben realizar gastos de constitución y registro de garantías hipotecarias. Al final del leasing, el empresario puede comprar el activo y los gastos notariales se liquidan por el valor de la opción de compra, que normalmente está entre el 10% y 30% del valor del inmueble.

Cárcamo, (2015), indica los beneficios que pueden obtener las Pymes por el uso del leasing: Permite crecer y aumentar la producción sin endeudarse. En vez de comprar equipos y máquinas con la alta inversión que se requiere (sea al contado o con cuota inicial más meses de endeudamiento), el leasing permite "alquilar" estos bienes mediante una entidad financiera.

Para entender un poco más este alquiler se tiene que señalar que la entidad financiera comprará el bien que necesitamos, lo asegurará a un costo menor por su mayor poder de negociación y lo entregará emitiendo una factura por el arrendamiento, la misma que generará un escudo fiscal que disminuirá el impuesto a la renta y el IGV.

Además del ahorro en costos, el producto leasing permite reducir el riesgo a las partes intervinientes. Por el lado del financista, este conserva la propiedad del bien y en caso de incumplimiento o rescisión puede recuperarlo fácilmente, incluso más que un préstamo. Mientras tanto, si el cliente quiere salirse del negocio o el equipo deja de ser productivo, simplemente deja de pagar el leasing en el plazo pactado.

Según Bolsamanía Financiera RED, (2016) las ventajas del leasing se pueden resumir en los siguientes puntos:

- “Se puede financiar el 100% de la inversión
- Estas operaciones no forman parte del riesgo comercial financiero a efectos bancarios porque no se ha comprado el bien.
- Se pueden obtener importantes ventajas fiscales, ya que el valor de las cuotas de amortización puede tomarse como gasto tributario, por lo cual el valor total de la maquinaria o equipo puede deducirse como gasto, a excepción del pago del valor residual del bien.
- Gran flexibilidad y rapidez para obtener una renovación tecnológica de los equipos o flotas de vehículos”.

En el caso de los beneficios fiscales del leasing, deben cumplirse una serie de requisitos que pasan por que sean “bienes afectos a la actividad”, es decir, que se usen en nuestro negocio. Además, desde un punto de vista formal, el contrato debe incluir la opción de compra y tener una duración mínima de dos años para bienes muebles y de 10 años para bienes inmuebles.

Por último, las cuotas deben figurar expresamente en el contrato y diferenciar entre la recuperación del coste del bien y la carga financiera e incluir el correspondiente IVA. Si se cumplen estas condiciones, los intereses serán un gasto íntegramente deducible, así como la recuperación del coste.

Pero según Bolsamanía Financiera RED, (2016), no todo son beneficios. El leasing tiene sus inconvenientes. Estos son los más importantes que debemos conocer.

- **Mayor costo financiero** de la deuda con relación a un crédito bancario normal.
- Solo se accede a la propiedad del bien una vez terminado el contrato de leasing.
- **No suelen incluir servicios adicionales.** En el caso de los coches, por ejemplo, esto supone que los seguros, reparaciones y conservación los tendrá que pagar la empresa o el autónomo, lo que supone un sobrecoste adicional frente al renting, por ejemplo.

- Cancelar el contrato supondrá pagar una penalización.

¿Qué condiciones se deben evaluar antes de acudir a un leasing?

La persona a cargo de la decisión final debe evaluar todas las alternativas de financiamiento disponibles y su costo. Aquí es necesario que acuda a diferentes entidades financieras, no solo bancos, sino empresas especializadas en leasing y vea cuál es el valor de la cuota que les ofrecen para un mismo bien.

Finalmente, hay que recordar que con el leasing el bien es de propiedad del financista. Por lo tanto, no se podrá incrementar los activos en el balance de la empresa pero a contraparte se tiene que los riesgos de robo, daños y desperfectos del bien son trasladados al financista.

En la mayoría de los casos es mucho más interesante al término del contrato devolver el bien y adquirir otro más avanzado tecnológicamente. A su vez, es mucho más interesante aplicarlo a bienes que se deprecian o se tornan obsoletos con rapidez, pero que podría ser eventualmente interesante adquirir para la empresa.

Por su parte, en el caso del leasing, aparecerá en el balance como activo inmovilizado y se considerará deuda en el pasivo de la empresa. A efectos del Impuesto sobre Sociedades, se podrá deducir la amortización del inmovilizado al doble de lo fijado en las tablas de amortización o el triple para las Pyme que no superen los 10 millones de pesos en facturación.

¿Es mejor un leasing o pedir un préstamo para comprar?

Si la empresa está decidida a tomar en propiedad el bien arrendado, puede comprarlo en efectivo o pedir financiación en lugar del alquiler con opción a compra. Cada opción tiene sus puntos a favor y sus puntos en contra.

La gran diferencia entre un préstamo y un leasing está en su fiscalidad y en la posibilidad final de no quedarte con el bien cuando firmas el contrato de

arrendamiento financiero con opción a compra. Con un leasing la empresa puede proceder a una amortización fiscal acelerada, en cuyo caso habrá que firmar un contrato por un plazo inferior al de amortización del bien según las tablas de amortización fiscal y tener beneficios como empresa. Eso sí, un leasing asegura el obtener la financiación del 100%, algo que con el préstamo al uso no siempre es posible.

Con un préstamo la empresa tiene más flexibilidad pero menos beneficios fiscales. En este caso no existirán plazos mínimos por los que formalizar la operación y sí varias fórmulas para cancelar anticipadamente el préstamo, algo más rígido cuando se implementa un leasing.

En términos de IVA, cuando un Banco presta dinero a un particular, este deberá pagar la totalidad del Bien (incluido el impuesto del IVA). Posteriormente, podrá solicitar la devolución o compensación del IVA ante la DIAN. En el caso del leasing, es la financiera quien asume el IVA, que después repercutirá en cada cuota para que se pueda deducir sin necesidad de tener que hacer cálculos y trasladarlo a otras declaraciones trimestrales, ya que la propia empresa de leasing lo dará fraccionado.

En términos generales el préstamo será más asequible que el leasing, pero también incluye la compra total, con todas sus desventajas y es menos interesante desde el punto de vista fiscal.

Tratamiento contable del leasing

Por último se debe mencionar como es el proceso contable del leasing.

Para la contabilización de un arrendamiento es importante entender la clasificación de estos en sus categorías, en la Sección 20 de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para las Pymes los arrendamientos se clasifican en dos categorías, en arrendamiento y en arrendamiento operativo, y sabemos que un arrendamiento es financiero cuando se transfiere sustancialmente todos los

riesgos y ventajas de la propiedad del activo, mientras que en un arrendamiento operativo no se realiza esta transferencia.

Existe también una ambigüedad con respecto a la norma de cómo se debe contabilizar un leasing financiero, si es como un activo o un pasivo. De acuerdo con el Estatuto Tributario la forma de reconocimiento varía según lo considere el arrendador o el arrendatario.

El arrendador financiero, al momento de la celebración del contrato deberá reconocer un activo por arrendamiento financiero por el valor presente de los cánones de arrendamientos, la opción de compra y el valor residual de garantía en caso de ser aplicable. El valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento debe calcularse utilizando la tasa de interés implícita en el arrendamiento. Si no se puede determinar, se usará la tasa de interés incremental de los préstamos del arrendatario. Deberá incluir en sus declaraciones de renta la totalidad de los ingresos generados por los contratos de arrendamiento. Para tal efecto, se entiende por ingresos, los ingresos financieros procedentes del activo por arrendamiento, así como los demás ingresos que se deriven del contrato.

El arrendatario al inicio del contrato, deberá reconocer tanto un activo y como un pasivo por arrendamiento, que corresponde al valor presente de los cánones de arrendamientos, la opción de compra y el valor residual de garantía en caso de ser aplicable, calculado a la fecha de iniciación del contrato, y a la tasa pactada en el contrato. Un arrendatario depreciará un activo arrendado bajo un arrendamiento financiero de acuerdo con la sección correspondiente de esta Norma para ese tipo de activo. El reconocimiento de los ingresos financieros se basará en un patrón que refleje una tasa de rendimiento periódica constante sobre la inversión financiera neta del arrendador en el arrendamiento financiero. Los pagos del arrendamiento relativos al periodo, excluidos los costos por servicios, se aplicarán contra la inversión bruta en el arrendamiento, para reducir tanto el principal como los ingresos financieros no ganados. La suma registrada como pasivo por el

arrendatario, debe coincidir con la registrada por el arrendador como activo por arrendamiento.

Conclusión

Una de las modalidades de financiamiento es el leasing que en los últimos años ha adquirido mayor relevancia, especialmente para las Pymes. El leasing es una fórmula de arrendamiento financiero con una opción de compra final por parte de la empresa. Este modelo de adquisición o alquiler, tiene sus ventajas e inconvenientes, pero para las Pymes, algunas de las ventajas son:

- Sus trámites son fáciles y rápidos.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento de la empresa. Se puede financiar el 100% de la inversión
- Se pueden obtener importantes ventajas fiscales, ya que el valor de las cuotas de amortización puede tomarse como gasto tributario, por lo cual el valor total de la maquinaria o equipo puede deducirse como gasto, a excepción del pago del valor residual del bien.
- Gran flexibilidad y rapidez para obtener una renovación tecnológica de los equipos o flotas de vehículos”.
- Otro de los beneficios, es que no se deben realizar gastos de constitución y registro de garantías hipotecarias, y al final del leasing, el empresario puede comprar el activo.

Estas ventajas, comparadas con las desventajas, permiten recomendar el uso del leasing para las Pymes, ya que como se mencionó, existe como una oferta financiera en el mercado y además, brinda la posibilidad de aumentar los niveles de inversión cuando se encuentran dificultades en el acceso a líneas tradicionales de financiación.

CIBERGRAFIA

1. https://eprints.ucm.es/1533/1/PA_LHDuque.pdf
2. http://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/795/2/Esumer_leasing.pdf
3. <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/29993/capitulo%201.pdf>
4. <https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/leasing-financiero-y-las-ultimas-novedades-fiscales-2910524>
5. <https://www.gerencie.com/contabilizacion-del-leasing-financiero.html>
6. https://cdn2.hubspot.net/hubfs/5476768/MaterialesCursos/1130_25septiembre2018_TRATAMIENTO_JUR%C3%8DDICO_FISCAL_ARRENDAMIENTO_FINANCIE RO.pdf
7. <https://www.asobancaria.com/leasing/wp-content/uploads/2019/07/informe-trimestral-del-mercado-de-leasing-marzo-2019.pdf>
8. <https://estatuto.co/?e=1147>
9. <https://gestionpyme.com/ventajas-y-desventajas-del-leasing/>
10. <https://www.gedesco.es/blog/tipos-leasing-consisten/>
11. <https://www.unipymes.com/cuando-el-leasing-es-la-mejor-opcion-para-una-pyme/>
12. <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2015/04/10/beneficios-leasing-para-las-pymes/>
13. https://www2.deloitte.com/co/es/pages/ifrs_niif/normas-internacionales-de-la-informacion-financiera-niif---ifrs-.html

BIBLIOGRAFIA

1. Abatti, E.: 1982. "Contrato de leasing", Enciclopedia Jurídica Ameba, Driscoll, Bs. As, 1982, Ap IV, Pág.176
2. Bolsamanía. Financiar Red. 2016. Ventajas y desventajas del leasing. Blog sobre gestión de Pyme
3. Cámara de Comercio de Palmira (2018). Informe de composición empresarial Palmira 2017. www.ccpalmira.org.co. Palmira.
4. Cárcamo, C. E. (2015). Los beneficios del leasing para las Pymes. ESAN Universidad, Lima, Perú.
5. Parra, E & Quintanilla, D. (2007). Efectos del tratamiento contable del leasing en la estructura financiera de las pymes: tratamiento contable nacional e internacional.
6. Romero, E., F., Melgarejo, M. Z. A., y Vera-Colina, A. A. 2015. Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. //doi.org/10.1016. file:///D:/science/article/pii/S2215910X15000087/pdf?md5=06cdda140f578a95122759b41398fe47&pid=1-s2.0-S2215910X15000087-main.pdf