



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORIA

**“Efectos Financieros que produce la realización de un contrato de
Leaseback inmobiliario, a través, del análisis de sus implicancias
financieras y la revisión de la normativa contable aplicada en
Chile al mes de Abril 2012”**

TESIS PARA OPTAR AL TITULO DE CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR Y AL GRADO
DE LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTROL DE GESTIÓN.

TESISTA : ADOLFO ROJAS ORELLANA

PROFESOR GUÍA : ERIC SALINAS MAYNE

Valparaíso, Mayo 2012

INDICE

Pagina N°

Resumen.....	1
La penetración del leasing en Chile.....	2

NOCIONES Y CONCEPTO DE LEASING

1.1	Definiciones.....	3
1.2	Desarrollo histórico del leasing.....	4
1.3	Como opera el leasing?.....	6
1.4	Tipos de leasing.....	7
1.5	Características del leasing financiero.....	8
1.6	Características del leasing operativo.....	9
1.7	El contrato de leasing.....	11

LEASEBACK O VENTA CON RETROARRENDAMIENTO

2.1	Definiciones.....	14
2.2	Origen y evolución del leaseback.....	15
2.3	Naturaleza jurídica del leaseback.....	17
2.4	El contrato de leaseback.....	18
2.5	Leaseback inmobiliario.....	19
2.6	Componentes de un contrato de leaseback Inmobiliario	21
2.7	Preguntas asociadas a operaciones leaseback.....	23
Problema.....		25
Limitaciones al estudio.....		27
Objetivos.....		28
Metodología.....		29

DESCRIPCION DE LA NORMATIVA APLICADA EN CHILE A OPERACIONES DE VENTA CON RETROARRENDAMIENTO “LEASEBACK”

Introducción.....	33
Análisis Boletín técnico 49.....	34
Análisis Boletín técnico 22.....	36

NORMATIVA CONTABLE INTERNACIONAL APLICADA A OPERACIONES DE VENTA CON ARRENDAMIENTO POSTERIOR “LEASEBACK”

NIC 17.....	38
Implicancias financieras.....	44
Conclusión.....	48
Bibliografía.....	51
Anexos.....	55

Anexo A: Entrevista Enrique Tenorio – Rodrigo Carvallo ACHEL
Revista “Los desafíos de la industria”, 2011.

Anexo B: Entrevista Cristian Benavente C – Jefe unidad de créditos
Especializados – Operaciones Leasing – BCI.

Anexo C: NIC 17, Normativa IFRS

Anexo D: Boletín Técnico N° 49, colegio de contadores de Chile

RESUMEN

El Leaseback es una moderna técnica de financiamiento empresarial que da origen a un novedoso contrato en virtud del cual una empresa vende un bien de su propiedad, de naturaleza mueble o inmueble, a una empresa de leasing, la que, simultáneamente, le concede en leasing el uso del mismo bien, contra el pago de un canon periódico, durante un plazo determinado, y al final del cual le otorga la opción de comprar el bien, previo pago del valor residual preestablecido, de prorrogar el contrato o devolver el bien. Su principal característica es que las empresas pueden transformar sus activos muebles o inmuebles en capital de trabajo, sin dejar de utilizarlos.

El presente proyecto de tesis tiene como objetivo general: Identificar los efectos financieros que produce la realización de un contrato de Leaseback inmobiliario, según su incidencia Financiera - Contable para con las empresas que lo utilizan como fuente de financiamiento.

Del objetivo general se desprenden tres específicos que son: Dar a conocer en que consiste una operación Leaseback, identificar la normativa contable asociada al registro de estas operaciones y reconocer las ventajas financieras que trae consigo realizar una operación de Leaseback Inmobiliario.

Para realizar el presente estudio nos interiorizaremos en la evolución del Léaseback, sus características y aplicación a bienes inmuebles. Centrando nuestra atención en las incidencias financieras que genera utilizar esta herramienta como fuente de financiamiento.

MARCO TEORICO

LA PENETRACION DEL LEASING EN CHILE

Sin duda, Chile es un país con un gran potencial en la industria del leasing. Actualmente, ocupa el segundo lugar en Latinoamérica con contratos por sobre los US\$ 7.000 millones. Si bien somos la segunda economía regional en tamaño de leasing financiero, solo superados por Brasil, aun la penetración de este producto es muy baja en nuestro país.

El leasing maneja contratos con aproximadamente 22.000 clientes y su potencial está en todas las empresas, partiendo desde las PYMES donde el cruce alcanza solo un 13% de los potenciales clientes. Esta penetración sube a un 30% si se considera el rango de las compañías desde las medianas a grandes.

Al estar insertos en esta industria, hemos detectado que uno de los factores que atenta sobre un mayor uso del leasing por parte de las empresas es el desconocimiento del producto y la concepción de que la propiedad de los bienes es más importante. Es decir, el concepto de lo propio aun sigue estando latente en la memoria de las empresas chilenas. Si bien observamos que esta posición está comenzando su retirada, no todas las compañías logran considerar al leasing como un instrumento para financiar sus proyectos.

Debemos ser claros que lo que más atenta contra una mayor penetración del producto, es el desconocimiento que existe de éste. El leasing si bien se presenta como una alternativa sofisticada, con infinitas ventajas, siendo en otros países la primera opción de financiamiento para invertir, en Chile aún queda mucho camino por recorrer para su consolidación.¹

¹ Enrique Tenorio, Revista Achel (2011). Los Desafíos de la industria, Pag. 3

NOCIONES Y CONCEPTOS DE LEASING

1.1 Definiciones

El leasing se puede definir como “ Una operación financiera mediante la cual se logra la adquisición por la empresa de leasing de ciertos bienes de capital productivo, con la finalidad de ceder su uso, por un plazo convenido, a un usuario determinado, a cambio de un pago periódico y facultando a este único para optar, al término de la misma, por la compra de los bienes por un precio determinado, por la renovación del uso bajo otras condiciones, por la devolución de los bienes u otra opción que se estipule”.

También se define como “Leasing significa alquiler o arriendo. La operación financiera de leasing se instrumenta mediante un contrato de alquiler con periodo mínimo de vigencia durante el cual no es cancelable y que contiene generalmente una opción final de compra y/o renovación. Denominaremos usuario o arrendatario a quien hace uso oneroso del bien (Leasee en inglés) y propietario o arrendador a quien provee el bien en el alquiler”. (Lessor en inglés).²

² Araya, V. (1993). Leasing Arrendamiento Financiero. Tesis de pregrado (T197), Escuela de Auditoría, Universidad de Valparaíso, Pág. (3).

1.2 Desarrollo Histórico del Leasing

El desarrollo de la industria del leasing, desde su aparición en el año 1977, ha tenido un gran dinamismo en la industria financiera, especialmente en la última década, si bien ésta también se ha visto afectada por los ciclos económicos (año 1998 y año 2000), se ha mantenido un flujo importante de operaciones.

El mercado de leasing hasta el año 1999 estuvo principalmente dominado por aquellas empresas de leasing filiales bancarias, las cuales paulatinamente fueron absorbidas por sus bancos matrices, los cuales las han transformado en divisiones de dichos bancos. Este hecho ha traído aparejado una reorientación de los segmentos de mercados a los cuales se dirigen las divisiones de leasing de los Bancos, básicamente a clientes de los propios bancos y bienes inmobiliarios. Estimándose que existe un fuerte potencial de crecimiento en el segmento PYME.

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 estribaba en que su finalidad no era la de producción sino de servicios o de intermediación financiera, empleando una mejor terminología. Atendiendo a su objeto social, entonces, proporcionaban ayuda financiera a las empresas que requerían la utilización de bienes de capital o de equipo, poniendo en relación a estas con las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

Durante el año 1978, surgen en nuestro país las primeras empresas de leasing gracias a la liberación del comercio exterior, la operación de leasing fue convirtiéndose en un mecanismo financiero alternativo para los empresarios chilenos, por las ventajas económicas y legales que existía al tiempo de su implementación, muchas de las cuales subsisten en la actualidad. Tales ventajas en el orden económico están representadas por rebajas de aranceles aduaneros, la simplificación de los procedimientos de importación, las franquicias tributarias, etc. En el orden legal las sociedades de leasing nacieron sin necesidad de una autorización especial, organizándose voluntariamente como sociedades anónimas.³

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 Chile considerando el tamaño de nuestro mercado el impacto fue aún más relevante derivado de los importantes beneficios tributarios que implica esta alternativa de financiamiento. 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.⁴

³ Sandoval, Ricardo, Nuevas Operaciones Mercantiles, Tercera edición actualizada 1996, p.6.

⁴ <http://www.achel.cl/home/historia.html>

1.3 Cómo opera el Leasing?

1. El cliente selecciona el bien a financiar y su proveedor.
2. El cliente solicita una cotización de Leasing por los bienes elegidos, en los plazos y las monedas de su elección, completando posteriormente la solicitud de Leasing con toda la información requerida.
3. Una vez aceptada la cotización, el cliente entrega todos los antecedentes requeridos al Leasing o Banco (en caso de ser cliente, sólo deberá actualizar la información).
4. El ejecutivo comunica al cliente las condiciones de aprobación de la operación.
5. Se confecciona el contrato de arrendamiento. El cliente lo firma pagando su primera cuota de arrendamiento.
6. El Leasing envía la orden de compra al proveedor, para que éste haga la entrega del bien al cliente.
7. El cliente recibe el bien y firma la carta de recepción conforme.
8. Una vez recibida la carta de recepción conforme y la factura por el bien financiado, El Leasing procede a pagar al contado al proveedor.
9. El cliente paga las rentas con la periodicidad estipulada en el contrato de arrendamiento.

Una vez finalizado el pago de las rentas, el cliente paga la opción de compra, con lo cual se hace efectiva la propiedad sobre el bien.⁵

⁵ El abc del Leasing, www.achel.cl

1.4 Tipos de Leasing

Entre los contratos de leasing se pueden distinguir los siguientes:

Leasing Financiero: Es un tipo de arrendamiento en que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. La propiedad puede o no ser transferida. (Contablemente este tipo de contrato trasunta en un concepto de activo, ya que la empresa que asume el arrendamiento controla el bien en todos sus aspectos, especialmente su uso y gestión sobre el mismo).

Leasing Operativo: cualquier otro arrendamiento que no reúna las condiciones del arrendamiento financiero. (Aquí estamos en presencia de un contrato de arrendamiento de bienes comunes y corrientes. Contablemente este es un concepto de gasto).

Leaseback: es una operación doble, donde el propietario del bien lo vende al arrendador y este a su vez lo arrienda a su antiguo propietario mediante contrato de arrendamiento dependiendo básicamente de que se trate de un financiero u operacional.⁶

⁶ Cartilla Tributaria N°12, Diciembre 2008, Pag. 2, Cámara chilena de la Construcción.

1.5 Características del Leasing Financiero

- Los bienes materiales del leasing pueden ser estándares o especializados, según sean las necesidades de la empresa.
- La duración del contrato, generalmente, coincide con la vida económica o útil del bien.
- Usualmente se pacta durante un determinado plazo contractual, llamado periodo irrevocable, en el cual ninguna de las partes puede disolver el contrato; a lo más puede hacerlo la empresa de leasing por incumplimiento del usuario.
- A la expiración del citado plazo, la empresa arrendataria tiene el derecho de optar por:
 - a) Devolver el bien.
 - b) Continuar con la explotación del bien, pero a un precio reducido;
 - c) Adquirir el bien, pagando el valor residual preestablecido; o,
 - d) Por excepción, sustituir el bien por otro más moderno tecnológicamente, antes del cumplimiento del plazo contractual.

- Los pagos realizados por el usuario del bien, distribuidos a lo largo del periodo de irrevocabilidad, deben ser capaces de amortizar totalmente el activo, incluyendo por tanto el costo del activo y los gastos de explotación y financiación, además del beneficio de la entidad de leasing (interés).
- No existen limitaciones en el empleo del bien arrendado, excepto su correcta utilización. Además, la entidad de leasing no se hace cargo de ningún gasto por concepto de reparaciones, mantenimiento ni seguro, que corren por cuenta del usuario.
- Debe existir una opción de compra a favor del usuario al término del periodo contractual. Dado que los pagos efectuados durante el periodo de irrevocabilidad han amortizado completamente el equipo, el valor residual suele ser reducido. Por tanto, el contrato finaliza usualmente con la compra del equipo.⁷

1.6 Características del Leasing Operativo

- Los bienes que se arriendan son normalmente de tipo estándar, de naturaleza común y disponibles en un mercado activo. A la empresa arrendadora le corresponde atender la instalación, garantizar su buen funcionamiento, las cargas y gastos inherentes al derecho de propiedad y, en ciertos contratos, también asume los gastos ocasionados por el normal uso.

⁷ Cartilla Tributaria N°12, Diciembre 2008, Pag. 3, Cámara chilena de la Construcción.

- Por sus características, los bienes pueden ser fácilmente objeto de nuevos contratos.
- La duración del contrato es usualmente breve, no mas de un año, por ello resulta inferior a la vida física y económica del bien otorgado en arriendo.
- La renta esta compuesta, por lo general, por una cuota fija y una variable. La primera, viene establecida en función de la cuota de amortización del bien, mientras que la segunda sirve para proporcionar a la arrendadora la recuperación del costo y el beneficio esperado.
- El leasing operativo supone, para la potencial empresa arrendataria, una alternativa a la inversión directa con recursos propios.
- Este contrato no reconoce opción de compra a favor de la empresa arrendataria, pues la transferencia de la propiedad no esta en la intención de las partes.
- Concede a ambas partes la facultad de resolver el contrato en cualquier momento, siempre que lo hagan con un preaviso.
- La entidad de leasing (o fabricante) asume normalmente el riesgo técnico de la operación: garantiza el mantenimiento, reparación, etc.
- Al termino de la operación el usuario puede:
 - a) Devolver el bien
 - b) Renovar el contrato.⁸

⁸ Cartilla Tributaria Nº12, Diciembre 2008, Pag. 4, Cámara chilena de la Construcción.

1.7 El Contrato de Leasing

Según sus Características es:

Consensual:

Este carácter significa que el contrato de leasing se perfecciona con el solo consentimiento de las partes; es decir, no necesita de ninguna formalidad especial para producir efectos civiles. La mayor dificultad que presentan los contratos consensuales es la dificultad para acreditar sus cláusulas en caso de disputa o controversia. Por este motivo siempre deben constar por escrito.

Bilateral:

Las partes contratantes se obligan recíprocamente (sociedad de leasing y usuario)

Oneroso:

Es evidente que las ventajas que procuran una u otra de las partes contratantes no les serán concedidas sino por una prestación que cada una haga o se obligue a hacerle a la otra. La entidad adquiere y concede el uso de un bien, por el cual el cliente le pagara un precio por este uso y por la posterior transferencia de propiedad. A su vez, el cliente le pagara ese precio para obtener el uso y goce de dicho bien.

Conmutativo:

Las ventajas que origina el contrato tanto para sociedad de leasing como para el usuario son ciertas y se pueden apreciar en forma inmediata, desde el momento mismo en que se firma el contrato.

Las prestaciones efectuadas por cada una de las partes se tienen por equivalentes.

Principal:

Esto significa que subsiste por sí solo, sin necesidad de otro contrato o convención.

De tracto sucesivo:

Las obligaciones asumidas por cada una de las partes, se cumplen en forma periódica y continua. Estos actos repetidos, periódicos y recíprocos, se obligan mutuamente y el incumplimiento de uno de ellos implica la cesación del otro. La obligación de pagar las rentas se devenga diferida en el tiempo, a medida que el uso del bien es proporcionado al cliente.

De adhesión:

Las Cláusulas del contrato son establecidas por el dador, es decir, por la sociedad de leasing, de manera que el futuro tomador o usuario no puede modificarlas ni hacer otra cosa que aceptarlas o rechazarlas. Normalmente las sociedades de leasing utilizan formatos preimpresos que solo dejan espacios para indicar datos tales como el nombre del usuario, el bien seleccionado y precio de la operación.

Innominado:

El contrato de leasing no está previsto en nuestro ordenamiento periódico con una reglamentación propia. Por lo tanto, estos contratos se han estado rigiendo por las normas generales relativas a las obligaciones y contratos que trata el código civil, y su existencia descansa en el llamado “Principio de la autonomía de la voluntad”, que se establece en el artículo 1545 del Código Civil, expuesto anteriormente.

Esta falta de regulación especial hace que el leasing sea un contrato innominado, por lo que cualquier litigio entre las partes deberá ser resuelto por los tribunales, teniendo presente las propias disposiciones del contrato.⁹

⁹ Araya, V. (1993). Leasing Arrendamiento Financiero. Tesis de pregrado (T197), Escuela de Auditoria, Universidad de Valparaíso, Pág. (23).

LEASEBACK O VENTA CON RETROARRENDAMIENTO

2.1 Definiciones.

La modalidad operativa conocida como “Sale and lease back” configura una técnica financiera moderna que se materializa mediante la previa adquisición de un bien de capital de naturaleza mueble o inmueble, que realiza la entidad prestamista de una determinada empresa vendedora, para luego y en forma simultanea facilitarle el uso y la explotación de ese mismo bien, mediante un leasing financiero.

En otros términos podemos decir que mediante esta operación una empresa puede vender un equipo de su propiedad a una empresa de leasing y en forma simultánea recibirlo de ésta en régimen de alquiler, sin interrumpir su utilización.¹⁰

Según Angeloni, “il lease back è il contratto con cui un soggetto, solitamente un imprenditore commerciale, vende un proprio bene immobile ad un'impresa di leasing, la quale ne diventa proprietaria e si obbliga a pagarne il corrispettivo, a concedere il bene in locazione finanziaria al venditore verso pagamento di canoni, a consentire al venditore stesso la facoltà di esercitare il riscatto del bene venduto al termine del contratto e al prezzo da questo stabilito”¹¹

¹⁰ Araya, V. (1993). Leasing arrendamiento financiero. Tesis de pregrado (T197), escuela de auditoria, universidad de Valparaíso, Pág. (12).

¹¹ Dizionario enciclopedico di diritto, Padova, 1996, vol. I, p. 883

En opinión de LACRUZ BERDEJO, el Lease back “es aquella especie del leasing consistente en el contrato por cuya virtud el propietario de un bien, generalmente inmueble, lo vende a otra persona o entidad (sociedad de leasing), la cual, a su vez, y en mismo acto, se lo cede a aquél en arrendamiento, concediéndole además un derecho de opción de compra a ejercitar al cabo de cierto tiempo (final del arrendamiento, u otro)”.¹² (Elementos de derecho civil, Barcelona, 1995, t. II, vol. 2, p. 412.)

2.2 Origen y evolución del Leaseback

La primera operación de *Lease Back* fue realizada por la cadena californiana de supermarkets *Safeway Stores Incorporation*, empresa que en 1936 vendió y luego adquirió sus inmuebles a través de esta novel técnica de asistencia financiera. Esta fórmula, inspirada en los procedimientos de financiación conocidos desde 1880 con el nombre de *Equipement trust agreements* o Philadelphia plan, alcanzó pronto un rápido desarrollo en otros Estados, como el de Ohio.¹³

En Chile se establece cuando se crea la primera empresa denominada Leasing Andino S.A. en el año 1977.

En el año 1982 este sistema de financiamiento se ve afectado por la recesión de ese momento; a pesar de ello su evolución continua manifestándose con la modificación de la ley de bancos, a través de la ley 18.576. Las operaciones del sistema financiero tradicional se vieron ampliadas en lo referente a las actividades que los bancos pueden realizar, ya que dicha modificación les permitió la creación de sociedades filiales cuyo giro se define como complementario a las actividades tradicionales de la banca.

¹² Elementos de derecho civil, Barcelona, 1995, t. II, vol. 2, p. 412.

¹³ Cfr. Giovanoli, *Le crédit-bail (leasing) en Europe: développement et nature juridique*, Paris, 1980, Pag. 77.

Con esta legislación aparecen en 1987 la primeras compañías de leasing filiales de bancos, reconociendo de esta forma la existencia de dos tipos de empresas de leasing operantes en el país: las no reguladas y las reguladas, estas últimas corresponden a compañías filiales de bancos fiscalizadas por la superintendencia de bancos e instituciones financieras las que representan el mayor porcentaje de compañías de leasing existentes en el país.¹⁴

¿Cuál es la diferencia entre un Leasing y un Leaseback?

En una **operación de Leasing** hay 3 actores involucrados: El cliente, El Leasing y el Proveedor. En este caso, El Leasing le compra el bien al Proveedor y este bien es arrendado por el Cliente, con la opción de compra al final.

En una **operación de LeaseBack**, en cambio, sólo están involucrados dos actores: el Cliente y El Leasing. El Cliente vende un bien al Leasing con el propósito de obtener recursos líquidos y luego lo arrienda para finalmente re-comprarlo.¹⁵

¹⁴ Conti, Gazitua, Oyaban (1996). Leaseback: una alternativa de financiamiento, escuela de contadores auditores, Universidad Tecnológica Metropolitana, Pag. 3.

¹⁵ El abc del leasing, www.achel.cl

2.3 Naturaleza jurídica del Leaseback

Como hemos apuntado, el estudio de la naturaleza jurídica del *leasing* es una de las facetas más polémicas; esto también lo observamos con el *léase back* en particular. Tanto en la doctrina como en la jurisprudencia comparada no han faltado posiciones que cuestionan la naturaleza jurídica, la conveniencia y validez de este peculiar contrato de *leasing*. En cuanto al primer tema, algunos autores han asimilado el *léase back* a la compraventa con pacto de rescate o retracto y, en menor proporción, al mutuo y al reporto. Sin pretender ingresar a estudiar estas tesis, nacidas en países que carecen de legislación sobre este negocio, creemos que el *léase back* es un contrato que goza de todas las características del *leasing*, es decir, es un contrato complejo, unitario con causa única. Por ende, no es reconducible a ningún contrato contenido en otras leyes o códigos provenientes del *civil law*.

Respecto al segundo, un sector ha sostenido que el *léase back* constituye una deformación del *leasing*, ya que desnaturaliza el fin financiero que reviste el contrato de *leasing* como contribución al equipamiento empresarial, pues la empresa usuaria no incrementa su capacidad productiva, sino que recibe fondos que reintegra como arriendo y pierde de su activo la propiedad de esos bienes ; otros, en cambio, estiman que el *léase back* es una operación inconveniente para la empresa de *leasing*, toda vez que no se evidencia síntomas de pujanza y crecimiento de parte de la empresa usuaria, sino, antes bien, una situación de dificultad financiera.

Desde el plano estructural, se puede discutir si el *léase back* sea producto de un *collegamento* negocial entre dos contratos, compraventa y *leasing*, o una operación unitaria con causa compleja. La mejor doctrina se orienta en esta última dirección, encontrando en la compraventa una fase puramente prodrómica del *léase back*. Desde el plano funcional, la doctrina económica y jurídica, y la jurisprudencia comparada, no dudan que el contrato de *léase back* tenga una típica causa de financiamiento, aun más acentuada y evidente que el propio *leasing*.

Desde el punto de vista económico, el contrato de *léase back* es para la empresa usuaria una operación de movilización de capitales inmovilizados, es decir, una operación de liquidez que le permite a la usuaria mantener el uso y la facultad de readquirir el bien al final del plazo contractual inicial. La operación ofrece, pues, numerosas ventajas, como la liquidación de inversiones inoportunas, el financiamiento de conjuntos empresariales de alto costo o el financiamiento del plan de reestructuración de la empresa cuando, previa declaración de insolvencia, la Junta de acreedores así lo haya decidido.

En nuestra opinión, las objeciones planteadas por aquel sector minoritario de la doctrina no son, en rigor, válidas. En primer lugar, porque el *léase back* no implica una desnaturalización del *leasing*; por el contrario, el es un típico contrato de *leasing*, y ello debido a que en el *léase back* se mantiene la estructura contractual básica, siendo, por ende, irrelevante que se trate de un bien usado y que el mismo haya sido, originalmente, de propiedad de la usuaria. En segundo lugar, porque él no traduce necesariamente una situación de inestabilidad financiera, pues la práctica comercial nos enseña que, con frecuencia, las empresas obtienen financiamiento en el mercado crediticio, constituyendo ya sea prenda sin desplazamiento o hipoteca sobre sus bienes de activo fijo. El *léase back*, no olvidemos, es una modalidad más, o adicional, a la cual pueden recurrir las empresas cuando están necesitadas de recursos financieros para realizar nuevas inversiones.¹⁶

2.4 El contrato de Leaseback

La definición propuesta pone de manifiesto los elementos subjetivos y objetivos que caracterizan al contrato de *léase back*. En principio, individualiza las dos partes que estipulan el contrato: de un lado, una empresa de leasing, que tiene por objeto la intermediación financiera, esto es, captar capitales del sector privado para destinarlos a operaciones de leasing, y, del otro, una empresa usuaria, dedicada a la actividad industrial, comercial o profesional; en segundo lugar, individualiza el objeto del negocio: bienes muebles o inmuebles dedicados al proceso productivo de la empresa.

¹⁶ Leyva Saavedra, J. Profesor de derecho mercantil y derecho comparado en la Universidad Nacional mayor de San Marcos, 1999.

Igualmente, destaca uno de los rasgos típicos de este contrato: la opción de compra que tiene la usuaria al final del plazo pactado, la cual puede ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual, previo pago del valor residual, por lo general inferior al valor real del bien en el mercado.¹⁷

2.5 Leaseback Inmobiliario

En tiempos de contracción por causa de la restricción al crédito, pequeñas, medianas y grandes empresas deben exprimir al máximo todo el potencial de sus activos inmobiliarios. En ese escenario, el leaseback es un canal financiero muy conveniente, ya que permite obtener capital de trabajo por medio de un inmueble sin tener que realizar cambios físicos en su estructura y funcionamiento.

En palabras simples, el leaseback es una modalidad de retro compra donde una empresa vende su inmueble a una operadora de leasing, y esta se lo entrega en arriendo con opción de compra a la misma empresa que realizó la venta.

El leaseback permite usar el activo fijo para obtener financiamiento de mediano y largo plazo. Además, para una empresa presenta grandes ventajas pues conserva el capital de trabajo sin contraer pasivos financieros, y no se altera la capacidad crediticia, ya que el contrato de leasing no constituye deuda financiera. Además, este mecanismo permite cargar a resultados el monto total del arriendo, con el consiguiente beneficio tributario para la firma.

Otro de los grandes beneficios del leaseback, es que abre importantes espacios de liquidez, sin perder la ubicación e instalaciones de una empresa en movimiento.

¹⁷ Quintero, M. 2005, Buenos Aires

En definitiva, este interesante mecanismo permite a quienes lo utilicen el optimizar financieramente los atributos inmobiliarios del activo, lo que genera liquidez parcial desde el precio de mercado que presenta la propiedad al momento de la operación.

Ahora bien, como toda transacción inmobiliaria, aquí el precio de mercado es relevante. Este tema es el punto central de la operación financiera, que incluye un monto de arriendo mensual más IVA con interés financiero en todo el período del arriendo con opción de compra.

Si bien las tasas de interés para acceder a crédito actualmente no son las más convenientes, la obtención de liquidez por este canal es una de las pocas opciones viables que se presentan en la actualidad. Después de todo, esta alternativa entrega oxígeno y combustible en momentos más difíciles.

Terrenos, galpones, locales comerciales, y oficinas son los tipos de inmuebles más óptimos para una operación de leaseback en la banca nacional.¹⁸

¹⁸ Marchant, H. Consultor Inmobiliario, www.portalinmobiliario.com

2.6 Componentes de un contrato de Leaseback Inmobiliario

Contrato de compra – venta:

En Chile el contrato de compraventa se define como “La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y esta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio”.¹⁹

Contrato de arrendamiento:

El contrato de arrendamiento se define como “El arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado.”²⁰

Leasing Financiero:

El Leasing Financiero consiste en el arrendamiento de un bien de capital por un tiempo previamente acordado, durante el cual el cliente (arrendatario) paga periódicamente una renta de arrendamiento a la compañía de Leasing (arrendador), lo que le da derecho a usar el bien. Al término del período de arriendo, se puede optar por comprar el bien pagando la opción de compra.²¹

Se clasificará un arrendamiento como financiero cuando se transfieran sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Por el contrario, se clasificará un arrendamiento como operativo si no se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.²²

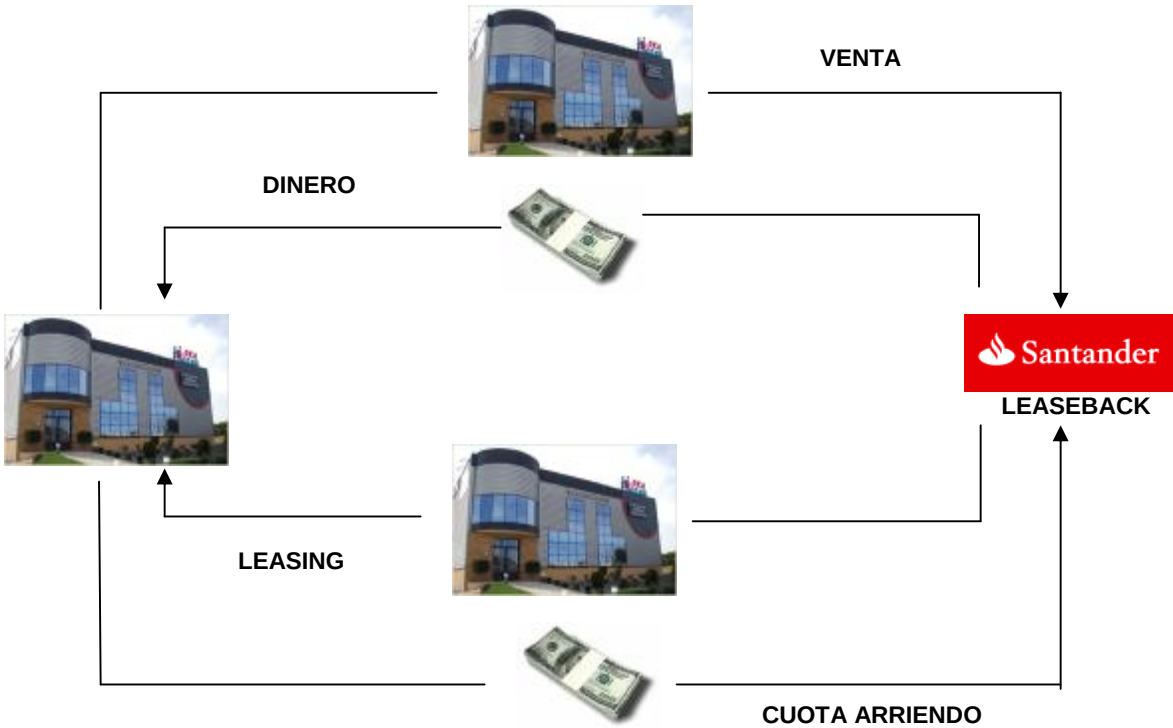
¹⁹ Código Civil de Chile, 2002, Art. 1723

²⁰ Código Civil de Chile, 2002, Art. 1915

²¹ Rabobank, 2008

²² Norma internacional contable, NIC 17.

ESQUEMA DE UN LEASEBACK INMOBILIARIO



2.7 Preguntas asociadas a operaciones de Leaseback Inmobiliario

¿Cuándo Solicitar hacer un Leaseback inmobiliario o Pacto de Retrocompra?

- § Cuando se es propietario de un bien raíz y se requiere contar en efectivo con parte de su valor.
- § Cuando un deudor hipotecario ha tenido problemas en el pago de los dividendos y arriesga la pérdida de la propiedad.

¿Quiénes pueden solicitar un Leaseback Inmobiliario o Pacto de Retrocompra?

Sin ser excluyentes, algunos de los que lo solicitan son:

1. Deudores hipotecarios con Dividendos Impagos

Existe un alto numero de deudores hipotecarios que habiendo pagado una buena parte de sus propiedades se ve enfrentado a situaciones que a veces les impide seguir pagando los dividendos. Este producto le permite a este tipo de deudores evitar remates y embargos a su propiedad, teniendo acceso a un plazo razonable para llevar a cabo un proceso ordenado de refinanciamiento o venta de su propiedad.

2. Empresas o Personas que presentan problemas en sus informes comerciales.

Las instituciones financieras no operan con personas o empresas que tengan problemas de morosidad en el sistema comercial o financiero (deudas impagas, protestos, otros). En el Leaseback, al ser una compra de una propiedad, no es relevante la situación financiera del vendedor, pudiendo de esta forma obtener financiamiento o liquidez que no es posible de obtener por otros medios.

3.- Personas que no pueden demostrar ingresos, y que poseen bienes raíces.

El sistema financiero en la actualidad no permite obtener financiamiento por el hecho de hipotecar una propiedad. Solo se puede obtener créditos demostrando poseer ingresos acordes al crédito que se solicita. Por ello, personas con propiedades y sin ingresos demostrables no tienen acceso al sistema financiero. El realizar una operación de Leaseback o Pacto de Retrocompra permite obtener un financiamiento de hasta un 65% del valor de la propiedad, no siendo relevante su nivel de ingresos.

¿Monto máximo a financiar a través de una operación de Leasing?

Hasta el 100% del menor valor entre tasación y precio de compra-venta.

¿Monto máximo a financiar a través de una operación de Leaseback?

Inmobiliarios, hasta el 90% del valor de tasación. Vehículos y equipos de transportes, hasta el 70% del valor de tasación. Maquinaria industrial, equipos computacionales y equipos de oficinas, hasta el 60% del valor de tasación.

¿Se puede realizar una operación de Leasing en la cual el vendedor del bien está relacionado con el cliente?

Sí, pero para determinar el monto máximo a financiar su tratamiento se asimila a una operación de Leaseback, es decir, máximo un 90% del valor de tasación.²³

²³ <http://www.achel.cl/home/preguntas.html>

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Leaseback es una modalidad de leasing que permite a las empresas transformar un activo fijo en líquido. Sus orígenes se remontan después de terminada la segunda guerra mundial, en donde las empresas industriales se vieron necesitadas de grandes cantidades de dinero para su expansión con el objetivo de satisfacer la extraordinaria demanda de viejos y nuevos productos. Los ingresos retenidos, las reservas generadas por las tasas de depreciación y la infusión de nuevo capital por medio de emisiones de valores no bastaban. Las empresas descubrieron entonces que se podía generar nuevo capital a través de otros usos de sus propios bienes, así podían venderse bienes de las corporaciones y sociedades, hasta fabricas enteras y arrendarse en el mismo acto a ellas mismas. Con esta técnica, denominada leaseback la empresa libera capital para sus operaciones, el cual lo puede transformar en capital de trabajo.

“Generalmente la decisión de financiamiento en la empresa no está en forma simultánea a la de la incorporación de un activo fijo a ella, por lo que a través del Leaseback la compañía reintegra los fondos que destinó a esta adquisición e independiza la compra del financiamiento” (Andrés Charme, Presidente de la Asociación Chilena de Leasing Achel).

Por otra parte las instituciones financieras son muy cuidadosas a la hora de concretar una operación de Leaseback, les interesa mucho la posición de la empresa, el sector en que está inserta, el tipo de bien, su historia y si su proyección de flujo permite a la institución que otorga el financiamiento proyectarse positivamente en el largo plazo. Así estas instituciones buscan financiar bienes o activos de capital destinados a producir ingresos para las empresas. En definitiva el Leaseback ha permitido que se generen nuevas alternativas de financiamiento, "ocupando lo que se conoce como la

desintermediación financiera, es decir que ya no sea el banco el único instrumento" (Franco Parisi, EuroAmerica, Profesor de Finanzas de la Universidad de Chile).²⁴

Por todo esto, la presente tesis tiene como finalidad, identificar los efectos Financieros que produce para el vendedor – arrendatario la realización de un contrato de Leaseback inmobiliario, a través, del análisis de sus implicancias financieras y la revisión de la normativa contable aplicada en Chile al mes de Abril 2012.

²⁴Leaseback: Una verdadera Fusión de activos, ediciones especiales "El mercurio"

LIMITACIONES AL ESTUDIO

El estudio será analizado en materia contable y financiera desde el punto de vista del vendedor – arrendatario.

Las operaciones de leaseback inmobiliario planteadas en este estudio, se refieren a bienes inmuebles del activo fijo, consistentes en bienes raíces en donde el valor de edificación es mayor a 1/3 del valor del terreno de la propiedad.

OBJETIVOS DE INVESTIGACION

General

- Identificar los efectos financieros que produce la realización de un contrato de Leaseback inmobiliario, según su incidencia Financiera – Contable para con las empresas que lo utilizan como fuente de financiamiento.

Específicos

- Dar a conocer en que consiste una operación Leaseback.
- Identificar la normativa contable asociada al registro de estas operaciones.
- Reconocer que ventajas financieras que trae consigo una operación Leaseback inmobiliario.

PROPUESTA METODOLOGICA

El presente proyecto de tesis será desarrollado en las siguientes etapas.

Etapas 1: Recopilación de antecedentes.

Obtener información sobre las operaciones Leaseback y la normativa contable asociada.

- Recopilar información sobre el desarrollo del Léaseback en el mundo, los mercados que abarca y las diferentes características que posee este moderno sistema de financiamiento, mediante la revisión de libros e Internet.
- Revisar la normativa contable asociada al registro de estas operaciones
- Conocer las implicarías financieras que se generan en las empresas que lo adoptan como fuente de financiamiento.

Etapas 2: Sistematización de la información.

La información recopilada se ordenara de la siguiente forma:

- Historia y desarrollo del leasing.
- Definición y características del Leasing.
- Tipos de de leasing.
- Leaseback, definición y características.
- Leaseback inmobiliario.

- Normativa contable utilizada en Chile sobre operaciones de venta con retroarrendamiento "Leaseback".
- Incidencia financiera de las operaciones Leaseback.

Etapas 3: Elección del sujeto de investigación.

El análisis estará enfocado principalmente a las operaciones de Leaseback inmobiliario, su tratamiento contable y el impacto financiero que genera al ser utilizado como fuente de financiamiento.

- También se recopilarán entrevistas realizadas a:
 - 1.- Al Gerente General de la asociación chilena de leasing A.G.
 - 2.- Al jefe de la división leasing de algún banco o aseguradora.

Etapas 4: Técnica de recogida de datos

- Las entrevistas se aplicarán de acuerdo a la siguiente ruta de investigación:
 - a. Contacto inicial con las personas a entrevistar.
 - b. Entrevista en profundidad de a lo menos 30 minutos, en donde se desarrollarán las siguientes materias:

ü Director de Achel A.G. (Asociación Chilena de leasing)

ü Jefe división leasing de un banco o compañía de seguros.

- c. Transcripción de todo lo dicho por el entrevistado.
- d. Revisión y aprobación por parte del entrevistado.
- e. Informe entrevista final.

Etapas 5: Credibilidad, confirmabilidad, transferencia y fiabilidad.

- Revisión por parte de los entrevistados y aprobación final de la entrevista.
- La entrevista se aplicara a personas que tienen distintas visiones sobre la aplicación del Léaseback.
- En una empresa con las mismas características y situada en un mismo contexto se debiera dar la misma situación.
- Soy alumno de la Universidad de Valparaíso y curso el 5to. Año de la carrera de auditoria.

Tabulación de los resultados de la entrevista.

Categorías:

- Posicionamiento del Léaseback.
- Ventajas que trae consigo una operación Leaseback.
- Factores que intervienen para otorgar el financiamiento.

Etapas 6: Análisis de resultados.

- Se analizarán los resultados derivados de cada categorización.

Etapas 7: Discusión de los resultados

- Comparación de los resultados de las diferentes categorías con la fundamentación teórica.

Etapas 8: Conclusiones

DESCRIPCION DE LA NORMATIVA CONTABLE APLICADA EN **CHILE A OPERACIONES LEASEBACK O VENTAS CON** **RETROARRENDAMIENTO**

En Chile el organismo encargado de dictar los boletines técnicos que regulan el cálculo contabilización y revelación de las transacciones contables es colegio de contadores de Chile A.G. El Colegio de Contadores de Chile, tiene su origen en el Registro Nacional de Contadores, que agrupó la profesión en 1932 por medio de la Ley N°5.102. Posteriormente en 1958 se creó por la Ley N°13.011 el "Colegio de Contadores de Chile", para transformarse por imperio del D.L. N°2.757 de 1979 en el actual Colegio de Contadores de Chile AG.

Los miembros de la Orden están sujetos, además de las disposiciones legales mencionadas, al cumplimiento de los Estatutos y Reglamentos que los organismos del Colegio aprueben.

Los boletines asociados a operaciones leaseback o ventas con retroarrendamiento en Chile son:

Boletín Técnico N° 49, el cual se refiere en forma exclusiva a estas operaciones. Como las operaciones de Leaseback inmobiliario están compuestas por una venta y un posterior Leasing financiero, también debemos considerar los siguientes boletines, objeto de abarcar la transacción en su totalidad. Estos son:

Boletín técnico N° 22 "Contabilización de operaciones Leasing" y los boletines N° 24 y 37 que complementan el boletín técnico N° 22.

Boletín técnico N° 49 “Contabilización de operaciones de venta con retroarrendamiento”

El presente boletín analiza la forma de contabilizar, tanto desde el punto de vista del vendedor como del comprador, una transacción de venta de un bien que es posteriormente arrendado al mismo vendedor. Para efectos del boletín 49, esta transacción denominara “Venta con Retroarrendamiento”, lo que en ingles se conoce como “Leaseback”. La empresa que obtendrá esta fuente de financiamiento mediante el leaseback inmobiliario, se denominara Vendedor – Arrendatario.

Contabilización del Vendedor – Arrendatario

El vendedor arrendatario deberá contabilizar la venta del bien y determinar y registrar la utilidad o pérdida generada en la transacción. Antes de contabilizar la venta del bien se deben analizar dos variables:

- 1) Valor de Mercado
- 2) Valor en libros

Si el valor de Mercado del bien enajenado y posteriormente retroarrendado es inferior a su valor neto de libros a la fecha de la transacción, se deberá disminuir el valor de libros registrando una perdida equivalente a la diferencia que existe entre ambos valores.

Ejemplo:

Valor de Mercado	\$100
Valor Neto en libros	\$200

Se deberá reconocer una perdida de \$100, con la realización del siguiente asiento:

----- X -----	
Perdida	100
Activo fijo	100

Reconoce el menor valor de mercado del bien enajenado.

La utilidad o pérdida originada en la venta (diferencia entre el valor de venta y el valor neto de libros del bien enajenado, previamente ajustado de acuerdo a las diferencias entre valor de mercado y valor libro explicado anteriormente) se debe diferir y amortizar durante la vida útil remanente del bien y en proporción a su depreciación, si el contrato reúne las características de leasing financiero, como ocurre con los leaseback inmobiliarios.

Para efectos de presentación en los estados financieros, la utilidad o pérdida diferida deberá considerarse como cuenta complementaria del activo fijo cuando se trate de un leasing financiero. Además tanto el vendedor como el comprador deberán revelar en una nota en los estados financieros las principales características del contrato de venta con retroarrendamiento, incluyendo entre otras, el precio de la compraventa, el valor nominal el número de cuotas de arrendamiento pactadas, el periodo del contrato, etc. El vendedor – arrendatario deberá revelar además la utilidad o pérdida generada en la transacción y la forma en que esta se contabilizó.

Ejemplos en el anexo D “Boletín técnico N° 49”

Boletín técnico N° 22 “Contabilización de operaciones leasing”

Según lo visto en el boletín técnico 49 este solo nos muestra lo referente a la contabilización de la venta del inmueble y su tratamiento al estar en presencia de una operación leaseback. Es en el boletín técnico 22 donde encontramos la segunda parte de la contabilización de nuestra operación Leaseback “El leasing financiero”.

LEASING FINANCIERO

Contabilización del arrendatario

Con objeto de reflejar adecuadamente el espíritu de la transacción, el arrendatario deberá contabilizar el contrato de leasing financiero en forma similar a la adquisición de un bien de activo fijo.

Se contabilizara el valor actual del contrato, es decir, la suma de la obligación leasing mas la cuota cancelada al contado, menos los intereses diferidos en leasing, en una cuenta llamada **activos en leasing**, también se debe añadir una nota en los estados financieros la cual indica las características y condiciones relevantes del contrato.

El valor actual del contrato se establece descontando el valor de las cuotas periódicas y de la opción de compra a la tasa de interés que se considere apropiada en las circunstancias, según se señala a continuación:

a) Si existe una tasa de interés explícita en el contrato deberá utilizarse dicha tasa, a menos que ella sea significativamente diferente a la tasa promedio de mercado, vigente a la fecha de la firma del contrato, para colocaciones a largo plazo en condiciones similares a las del contrato de leasing (plazos y moneda o

unidad crediticia - pesos, dólares, unidades de fomento, etc.) En cuyo caso deberá utilizarse esta última tasa.

No obstante, si el valor actual del contrato determinado según lo señalado anteriormente, excede el precio contado del bien objeto del contrato, deberá considerarse este último como valor actual para efectos de contabilización del mismo.

b) En ausencia de una tasa de interés explícita en el contrato, deberá utilizarse la tasa implícita en el mismo calculada considerando el precio contado del bien objeto del contrato, a menos que se desconozca dicho precio al contado, o que la tasa implícita determinada sea significativamente inferior a la tasa promedio de mercado vigente a la fecha de la firma del contrato, para colocaciones a largo plazo en condiciones similares a las del contrato de leasing, en cuyo caso deberá utilizarse esta última tasa.

El valor nominal del contrato deberá contabilizarse como pasivo exigible, este deberá presentarse como de corto y largo plazo, según el vencimiento de las cuotas respectivas.

La diferencia entre el valor nominal y el valor actual de la operación leasing deberá contabilizarse en una cuenta de activo denominada "intereses diferidos por leasing"

Al vencimiento de cada cuota el arrendatario deberá traspasar a resultados la proporción de "Intereses diferidos por leasing" devengados a esa fecha, determinados a base del saldo insoluto. Asimismo, a la fecha de preparación de los estados financieros, deberán reconocerse los intereses devengados entre el último vencimiento y la fecha de cierre de dichos estados financieros.

A los activos en leasing deberá aplicársele la corrección monetaria financiera conforme a lo establecido en los Boletines Técnicos N°s. 3 y 13 y la depreciación en función de su vida útil estimada.

Debido a que pueden surgir diferencias entre el cargo financiero a resultados, generado por la depreciación más los intereses, y el cargo tributario, generado por las cuotas de arriendo correspondientes al período, se deberán establecer los impuestos diferidos en conformidad con el Boletín Técnico N° 7.

NORMATIVA CONTABLE INTERNACIONAL APLICADA A
OPERACIONES DE VENTA CON ARRENDAMIENTO POSTERIOR
“LEASEBACK”

NIC 17 “ARRENDAMIENTOS”

Transacciones de Venta con arrendamiento posterior “Leaseback”

Una venta con arrendamiento posterior es una transacción que implica la enajenación de un activo y su posterior arrendamiento al vendedor. Las cuotas del arrendamiento y el precio de venta son usualmente interdependientes, puesto que se negocian simultáneamente. El tratamiento contable de las operaciones de venta con arrendamiento posterior dependerá del tipo de arrendamiento implicado en ellas.

Si una venta con arrendamiento posterior resultase ser un arrendamiento financiero, se evitará reconocer inmediatamente como resultado, en los estados financieros del vendedor arrendatario, cualquier exceso del importe de la venta sobre el importe en libros del activo enajenado. Este importe, se diferirá y amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento.

Si el arrendamiento posterior es un arrendamiento financiero, la operación es un medio por el cual el arrendador suministra financiación al arrendatario con el activo como garantía. Por esta razón, no será apropiado considerar el exceso del importe de la venta sobre el importe en libros del activo como un resultado realizado. Este exceso se diferirá y amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento.

Sin embargo, para los arrendamientos financieros, tal ajuste no será necesario, salvo que se haya producido un deterioro del valor, en cuyo caso el importe en libros se rebajará hasta que alcance el importe recuperable, de acuerdo con la NIC 36

Las obligaciones sobre revelación de información, establecidas tanto para los arrendadores como para los arrendatarios, serán igualmente aplicables a las ventas con arrendamiento posterior. En el caso de la descripción general de los acuerdos relevantes de los arrendamientos, será oportuno revelar las disposiciones no habituales que se hayan incluido en los acuerdos, o bien en los términos de las transacciones de venta con arrendamiento posterior.

Las operaciones de venta con arrendamiento posterior pueden cumplir las condiciones para tener que informar por separado de ellas según la NIC 1 *Presentación de estados financieros*.

Contabilización de los arrendamientos en los estados financieros de los arrendatarios según NIC 17

Arrendamientos financieros

1. Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, éste se reconocerá, en el balance del arrendatario, registrando un activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. Al calcular el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento el tipo de interés implícito en el arrendamiento, siempre que sea practicable determinarlo; de lo contrario se usará el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario. Cualquier coste directo inicial del arrendatario se añadirá al importe reconocido como activo.

2. Las transacciones y demás eventos se contabilizarán y presentarán de acuerdo con su fondo económico y realidad financiera, y no solamente en consideración a su forma legal. Mientras que la forma legal de un acuerdo de arrendamiento puede significar que el arrendatario no adquiera la titularidad jurídica sobre el bien arrendado, en el caso de un arrendamiento financiero, su fondo económico y realidad financiera implican que el arrendatario adquiere los beneficios económicos derivados del uso del activo arrendado durante la mayor parte de su vida económica, contrayendo al hacerlo, como contraprestación por tal derecho, una obligación de pago aproximadamente igual al inicio del arrendamiento, al valor razonable del activo más las cargas financieras correspondientes.

3. Si tal operación de arrendamiento no quedara reflejada en el balance del arrendatario, tanto sus recursos económicos como las obligaciones de la entidad estarían infravalorados, distorsionando así cualquier ratio financiero que se pudiera calcular. Será apropiado, por tanto, que el arrendamiento financiero se recoja, en el balance del arrendatario, simultáneamente como un activo y como una obligación de pagar cuotas de arrendamiento en el futuro. Al comienzo del plazo del arrendamiento, tanto el activo como la obligación de pagar cuotas futuras, se registrarán en el balance por los mismos importes, excepto si existen costes directos iniciales relativos al arrendatario, que se añadirán al importe reconocido como activo.

4. No resultará adecuado presentar las obligaciones relativas a los bienes arrendados, en los estados financieros, como deducciones del valor de los activos correspondientes. En caso de que la entidad realice, en el balance, distinción entre pasivos corrientes y no corrientes, observará esta misma distinción para las deudas derivadas de los arrendamientos.

5. Es frecuente incurrir en ciertos costes directos iniciales al emprender actividades específicas de arrendamiento, tales como los que surgen al negociar y asegurar los acuerdos y contratos correspondientes. Los costes que sean directamente atribuibles a las actividades llevadas a cabo por parte del arrendatario en un arrendamiento financiero, se incluirán como parte del valor del activo reconocido en la transacción.

Valoración posterior

6. Los pagos mínimos por el arrendamiento se dividirán en dos partes que representen las cargas financieras y la reducción de la deuda viva. La carga financiera total se distribuirá entre los ejercicios que constituyan el plazo del arrendamiento, de manera que se obtenga un tipo de interés constante en cada ejercicio, sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar. Los pagos contingentes se cargarán como gastos en los ejercicios en los que sean incurridos.

7. En la práctica, y con la finalidad de simplificar los cálculos, el arrendatario podrá utilizar algún tipo de aproximación para distribuir las cargas financieras entre los ejercicios que constituyen el plazo del arrendamiento.

8. El arrendamiento financiero dará lugar tanto a un cargo por amortización en los activos amortizables, como a un gasto financiero en cada ejercicio. La política de amortización para activos amortizables arrendados será coherente con la seguida para el resto de activos amortizables que se posean, y la amortización contabilizada se calculará sobre las bases establecidas en la NIC 16, Inmovilizado material y en la NIC 38, Activos intangibles. Si no existiese certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al término del plazo del arrendamiento, el activo se amortizará totalmente a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cuál sea menor.

9. El importe amortizable del activo arrendado se distribuirá entre cada uno de los ejercicios de uso esperado, de acuerdo con una base sistemática, coherente con la política de amortización que el arrendatario haya adoptado con respecto a los demás activos amortizables que posea. En caso de que exista certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al finalizar el plazo del arrendamiento, el periodo de utilización esperado será la vida útil del activo; en otro caso, el activo se amortizará a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cual sea menor.

10. El arrendamiento financiero dará lugar a un cargo por amortización y a otro de tipo financiero en cada ejercicio, pero la suma de esos importes no será igual a la cuota a pagar en el ejercicio y, por tanto, no será adecuado considerar como gasto simplemente la cuota a pagar en el mismo. De acuerdo con lo anterior, es improbable que el activo y el pasivo correspondientes al arrendamiento sigan siendo de igual importe después del comienzo del plazo del arrendamiento.

11. Para determinar si el activo arrendado ha visto deteriorado su valor, la entidad aplicará la NIC 36 *Deterioro del valor de los activos*.

12. Además de los requisitos informativos fijados en la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación e información a revelar, los arrendatarios revelarán en sus estados financieros la siguiente información, referida a los arrendamientos financieros:

(a) Para cada clase de activos, el importe neto en libros a la fecha del balance.

(b) Una conciliación entre el importe total de los pagos del arrendamiento y su valor actual, en la fecha del balance. Además, la entidad informará de los pagos mínimos del arrendamiento en la fecha del balance, y de su correspondiente valor actual, para cada uno de los siguientes plazos:

(i) hasta un año;

(ii) entre uno y cinco años;

(iii) más de cinco años.

(c) Cuotas contingentes reconocidas como gasto en el ejercicio.

(d) Importe total de los pagos mínimos por subarriendos que se esperan recibir, en la fecha del balance, por los subarriendos financieros no cancelables que la entidad posea.

(e) Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento donde se incluirán, sin limitarse a ellos, los siguientes datos:

(i) las bases para la determinación de cualquier cuota de carácter contingente que se haya pactado;

- (ii) la existencia y, en su caso, los plazos de renovación de los contratos, así como de las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento de precios; y
- (iii) las restricciones impuestas a la entidad en virtud de los contratos de arrendamiento, tales como las que se refieran a la distribución de dividendos, al endeudamiento adicional o a nuevos contratos de arrendamiento.

13. Además de lo anterior, serán aplicables a los arrendatarios las exigencias de información fijadas por la NIC 16, NIC 36, NIC 38, NIC 40 y NIC 41, para los activos arrendados en régimen de arrendamiento financiero.

IMPLICANCIAS FINANCIERAS DE LAS OPERACIONES DE VENTA CON RETROARRENDAMIENTO “LEASEBACK”

Una de las principales motivaciones que lleva a las empresas a realizar una operación leaseback sobre sus inmuebles, se genera por la posibilidad de liberar recursos que se encuentran contenidos en la gran inversión que resulta la adquisición de los inmuebles o su construcción. Mediante esta técnica de financiamiento las empresas liberan estos recursos, los hacen líquidos y no dejan de realizar sus operaciones en la ubicación e instalaciones en donde siempre han operado.

Principales Ventajas del Leaseback:

1.- Fuentes de Financiamiento

Sin lugar a dudas, en los tiempos actuales la administración financiera eficiente debe protegerse del estrangulamiento financiero al que expone una sola fuente de crédito. De allí que las empresas valoren al diversificar sus fuentes de recursos entre distintos bancos, proveedores y otros como el leasing.

Por otra parte, las maquinas y equipos pueden ser licuados o convertidos en créditos en las instituciones tradicionales de crédito con grandes dificultades y con fuertes castigos. Para las empresas tiene un gran valor “licuar” sus equipos en una empresa de leasing, sin mayores dificultades, haciendo operaciones de Leaseback, esto es, de venta y posterior arrendamiento. Solo a modo de ejemplo podríamos señalar las dificultades que tendría una empresa para obtener crédito en un banco dejando en prenda un equipo de producción, una maquina fotocopidora, un computador u otro bien similar. Así también podemos mencionar que un bien es convertible en crédito en un banco normalmente a un 75% de valor comercial o de tasación. En el caso de un Leaseback el valor puede llegar a un 100 % en equipos y a un 90% en inmuebles. Optimizar el uso de garantías es parte importante de una buena administración financiera. La diversificación de fuentes de

financiamiento y el óptimo uso de garantías que permite el leasing contribuyen a una administración financiera moderna y eficiente.

2.- Aumento y conservación del capital de trabajo

Considerando que la adquisición de bienes y equipos por la vía del leaseback requiere de menos gastos que cualquier otra forma de financiamiento y que las rentas de arrendamiento son distribuidas normalmente en el largo plazo, es que el capital de trabajo de la empresa puede ser aumentado y quedar disponible para su uso en la forma más eficiente en el giro de la misma. Es probable que en mucho de los casos los beneficios derivados de la conservación del capital de trabajo sean superiores a los costos que acarrea, por lo que la alternativa de financiamiento a través del leaseback puede generar ahorros y producir economías reales.

3.- Aumento en la capacidad de endeudamiento

Otra ventaja es que el sistema leaseback permite aumentar la capacidad de endeudamiento, pues, además de conservar las líneas de crédito se obtiene un financiamiento adicional por leasing (gastos de instalación, impuestos, etc.). Este aspecto, junto con la máxima conservación de capital de trabajo, son de especial relevancia en momentos económicos financieros en que las empresas muestran un alto nivel de endeudamiento y bajo nivel de liquidez.

4.- Mantención de la propiedad de la empresa

El leaseback permite conservar la propiedad de la empresa, cuando la empresa ha alcanzado sus límites de endeudamiento y requiere efectuar una fuerte inversión ya sea, en nuevos equipos o instalaciones, si para esto tuviera que abordar el nuevo financiamiento del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, implicaría diluir la propiedad de la empresa entre nuevos socios, generándose un cambio o reducción en el grado de control sobre la compañía.

5.- Flexibilidad y rapidez

El leaseback ofrece flexibilidad y celeridad, adaptándose a las necesidades concretas de cada caso. El tipo de financiamiento puede ser adaptado al tipo concreto de bienes y a la vida útil de estos. Al mismo tiempo, dado que el fundamento de la operación es un tipo de venta con retrocompra, las formalidades financieras y de análisis de riesgo son mucho menores y permiten resoluciones en plazos muy breves. Las empresas de leasing permiten una más rápida decisión en la medida en que están especializadas en riesgos de mediano y largo plazo.

6.- Beneficios Tributarios

Sobre la base del principio de empresa en marcha y con utilidades se podría concluir que la alternativa de adquisición de bienes vía operaciones leaseback presenta algunas ventajas relativas, esencialmente por el efecto de redistribución de la depreciación. Lo anterior es especialmente válido en bienes raíces donde los periodos de depreciación acelerada superan los treinta años. Los contratos de leasing estipulados a plazos menores que la depreciación legal producen un efecto de sobreutilización de la depreciación por la vía de la renta de arrendamiento, lo que se traduce en reducción de bases imponibles en determinados ejercicios, lográndose una postergación en el tiempo.

Muchas empresas sobre todo aquellas que el impacto financiero que genera la construcción de sus inmuebles las deja con muchos problemas de liquidez. Se ven en la obligación de conseguir financiamiento para dar inicio a sus operaciones, el Leaseback viene a ser una excelente vía de escape a estos conflictos financieros.

Al generar este tipo de operaciones posterior a la venta del bien, un contrato de Leasing inmobiliario, se presenta con bastante flexibilidad el escenario para la empresa que decide poner su bien inmueble a disposición de un contrato de estas características. Si al terminar el periodo del contrato de leasing, no se toma la opción de compra, la empresa podrá decidir dejar el bien o renovar el contrato por el tiempo que estime conveniente.

CONCLUSIÓN

Al concluir esta investigación es necesario recalcar los avances del mundo financiero en técnicas de financiamiento, si bien el leasing es una herramienta que a nivel operativo y financiero ayuda mucho a las empresas a ser eficientes en los distintos ámbitos que deben competir. El leaseback viene a desahogar las grandes inversiones generadas en la puesta en marcha de los negocios, las cuales se deben soportar durante muchos años hasta recuperar estos montos invertidos.

Su flexibilidad por el contrato de leasing que lleva implícito y sus ventajas en materia financiera y tributaria, hacen del leaseback una vía de escape, que inyecta liquidez a las organizaciones.

Si pudiera describir el leaseback según todas las definiciones y conceptos que abarco esta investigación, lo definiría como una técnica financiera que se materializa previa adquisición de un bien de naturaleza mueble o inmueble que realiza una empresa de leasing a una persona natural o jurídica, para luego en forma simultanea facilitar el uso y goce del bien a la misma persona, mediante un contrato de leasing financiero.

En otras palabras podemos decir que mediante esta operación una empresa puede vender un bien de su propiedad a una empresa de leasing y en forma simultanea recibirlo de esta empresa de leasing en arriendo. Pudiendo al finalizar el contrato adquirirlo nuevamente mediante la opción de compra.

La gran ventaja de este sistema es que se pueden convertir activos fijos en efectivo, en vez de tomar préstamos, solucionando con ello problemas de liquidez y sin interrumpir el ciclo productivo.

Dentro de sus ventajas podemos observar:

- Se inyecta dinero fresco a la empresa, por la venta del inmueble, la cual puede llegar al 90% del valor de la propiedad (Se da liquidez a la inversión inmovilizada).
- Permite diversificar su endeudamiento, ya que por ser un arriendo, no se considera endeudamiento con el sistema financiero.
- Se conserva el capital de trabajo, al no destinar dichos recursos a financiar activos inmovilizados.
- Permite un financiamiento en el mediano y largo plazo.
- La cuota de arrendamiento es deducible de la base tributaria, lo que en ocasiones podría postergar el pago de impuestos y dar mayor flujo en los primeros años de implementación.

Sobre todo el leaseback permite inyectar capital sin interrumpir el ciclo productivo de la empresa que lo adopta, de una manera eficiente y hasta en circunstancias donde la empresa no podría obtener otro tipo de financiamiento.

En cuanto al desarrollo de la normativa contable el boletín técnico N° 49 del colegio de contadores vino a llenar el vacío legal existente en Chile en términos del tratamiento contable del leaseback, en efecto este boletín denomina “Venta con retroarrendamiento” a esta operación. Antes de la publicación de dicho boletín solo se regía por las normas internacionales y aceptadas por la superintendencia de valores y seguros.

Por otra parte Chile vive ya hace algunos años un proceso de convergencia a la normativa contable internacional, el cual va a ser de bastante ayuda para nuestras empresas, por la homogeneidad de parámetros contables usados en la mayoría de los países. Esta información homogeneizada permitirá a nuestras empresas presentar sus estados financieros a entidades extranjeras, sin tener que desembolsar sumas de dinero

por la conversión de dichos estados financieros para su presentación, ya sea para obtención de financiamiento o con fines de inversión.

En el caso de las operaciones leaseback la normativa contable chilena esta normada por el colegio de contadores en los boletines técnicos N° 49, 22, 24 y 37. Mientras que en la normativa internacional estas operaciones están reflejadas en la NIC 17. Uno de los factores que resalta de la normativa contable internacional es que solo permite realizar ajustes de corrección monetaria a economías hiperinflacionarias por lo tanto la operaciones leaseback presentadas bajo NIC 17 no deben ser reajustadas cada año bajo VIPC.

Otro punto importante en materia contable que toca la NIC 17 y no así los boletines técnicos chilenos, es el ajuste que se debe hacer antes de la venta del bien en caso que este presente un grado de deterioro, en cuyo caso el importe en libros se rebajara hasta que alcance el importe recuperable, de acuerdo a la NIC 36.

Si miramos en su plenitud ambas normativas, podemos decir que nuestros boletines se asimilan mucho al registro de estas operaciones a nivel internacional, siendo de gran ayuda al momento que chile adopte en forma definitiva la normativa contable internacional, mediante la publicación de una nueva normativa aplicable en Chile.

En definitiva, al concluir esta investigación me doy cuenta que el sistema financiero siempre se adecua a las necesidades de las empresas. Quizás en unos años más estas operaciones que dan modernidad al financiamiento de las empresas, sean parte del pasado, como el inolvidable trueque.

BIBLIOGRAFÍA

1. Araya, V. (1993). Leasing arrendamiento financiero. Tesis de pregrado (T197), Escuela de Auditoria, Universidad de Valparaíso.
2. Código Civil, decimocuarta edición (2002), Art. 1793
3. Código Civil, decimocuarta edición (2002), Art. 1915.
4. Conti, Gazitua, Oyaban (1996). Leaseback: una alternativa de financiamiento, escuela de contadores auditores, Universidad Tecnológica Metropolitana.
5. Parada R. "Instrumentos de financiamiento e inversión" 1995. Editorial Jurídica Conosur. Santiago. Chile.
6. Ramos R; Torres G. "Leasing Operativo y Financiero". 1993. Santiago. Chile.
7. Reyes C. (1998). Leasing una alternativa de financiamiento y de inversión. Tesis de pregrado (T243), Escuela de Auditoria. Universidad de Valparaíso.
8. Sandoval, R. "Nuevas Operaciones Mercantiles", Tercera edición actualizada 1996, p.6.
9. <http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=0105112004021X0050050&idcuerpo>, extraída el 31 de Marzo de 2008.
10. www.achel.cl, extraída el 31 de Marzo de 2008.

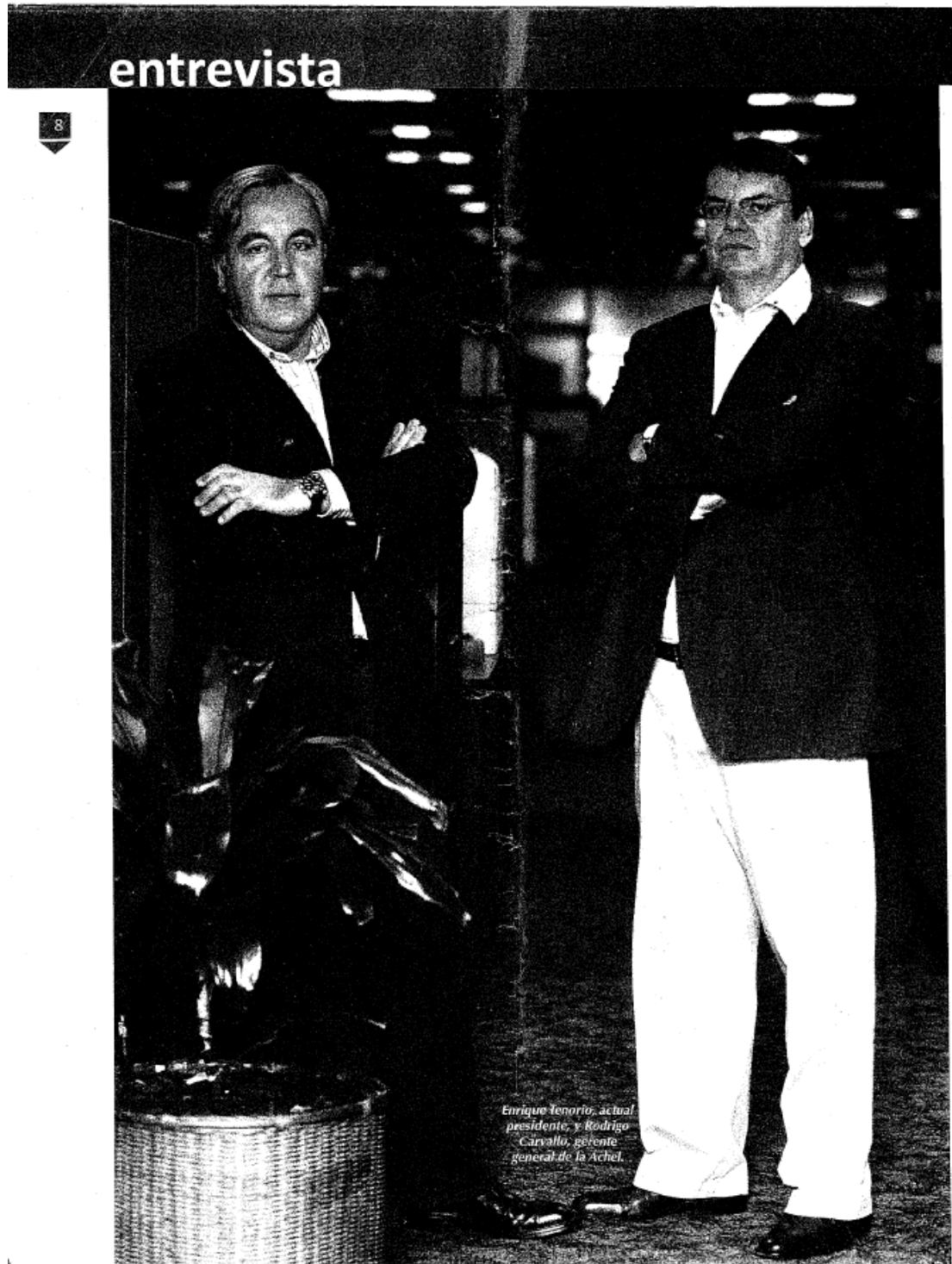
11. www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma_633_1.pdf, extraída el 31 de Marzo de 2008.
12. *Leaseback*, en *Dizionario enciclopédico di diritto*, Padova, 1996, vol. I, p. 883.
extraído el 19 de junio de 2008 desde:
<http://www.injef.com/php/index.php?option=content&task=view&id=362>
13. <http://www.pkfperu.com/interpretando/bole1.doc>, extraída el 20 de junio de 2008.
14. http://www.rabobank.cl/publico/productos/leasing/pdto_leasing_pgta_fctes.asp,
extraído el 19 de junio de 2008.
15. <http://www.econlink.com.ar/williamanglas/leasing> extraído el 19 de junio de 2008.
16. (Leyva Saavedra, J. Profesor de derecho mercantil y derecho comparado en la Universidad Nacional mayor de San Marcos, 1999) Extraído de:
<http://www.injef.com/php/index.php?option=content&task=view&id=362&Itemid=25>
17. <http://soporte.terra.cl/PreguntasFrecuentes/ServiciosPortal/RedNegocios/1309/>
extraído el 3 de Mayo de 2009.
18. <http://www.mailxmail.com/curso-leasing-estados-financieros/registro-contable>
extraído el 3 de Mayo de 2009.
19. <http://www.ayudacontador.cl/ayudacontador/boletines/boletin49.htm> extraído el 3
de Mayo de 2009.
20. <http://www.ayudacontador.cl/ayudacontador/boletines/boletin22.htm> extraído el 3
de Mayo de 2009.
21. <http://www.ayudacontador.cl/ayudacontador/NIC/NIC17.pdf>, extraído el 3 de Mayo
de 2009.

22. http://www.scotiabank.cl/empresas/tipos_leasing.shtml extraído el 3 de Mayo de 2009.
23. <http://www.cchc.cl/kwldg/databank/21505.pdf> extraído el 3 de Mayo de 2009.
24. <http://catalogo.bcn.cl/ipac20/ipac.jsp?session=12C31030E2562.309780&profile=bcn&source=~!horizon&view=subscriptionssummary&uri=full=3100001~!179198~!0&ri=2&aspect=subtab146&menu=search&ipp=10&spp=20&staffonly=&term=LEASING+---+ASPECTOS+JURIDICOS+--+CHILE&index=SUBJECP&uindex=&aspect=subtab146&menu=search&ri=2#focus>, extraído el 03 de Mayo de 2009.
25. http://www.unab.cl/fen/contador_auditor/modulo/ifrs/nic17.pdf , extraído el 3 de Mayo de 2009.
26. <http://www.portalinmobiliario.com/Diario/noticia.asp?NoticialD=10755>, extraído el 17 de Mayo de 2009.
27. <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000064&idCategoria=9> , extraído el 21 de mayo de 2009.
28. http://www.elmostrador.cl/c_avisos/imagenes/balances/balance_vsc_2005.pdf, extraído el 21 de Mayo de 2009.
29. <http://www.ryrinversiones.cl/leaseback.php>, extraído el 21 de Mayo de 2009.
30. http://www.invercap.cl/doc/m_invercap_2003.pdf, extraído el 21 de mayo de 2009.
31. http://www.rabobank.cl/publico/productos/leasing/pdto_leasing_pgta_fctes.asp, extraído el 21 de Mayo de 2009.

32. Nic y boletines técnicos relacionados con operaciones de Leaseback.
<http://www.contadorauditor.com/chile/Servicios/Servicios/buscar.html>, extraído el 21 de Mayo de 2009.
33. Boletines Técnicos dictados por el colegio de Contadores de Chile A.G.
<http://www.ayudacontador.cl/> extraído el 23 de Mayo de 2009
34. Norma Internacional Financiera, NIC 17,
<http://educacion.facea.udec.cl/facea/normativa/Actualizacion%20Area%20Contable/Normativa%20Contable/Normativa%20Internacional/NIIF%20y%20NIC/NIC17.pdf>, extraída el 23 de Mayo de 2009.
35. Edición 2011 “Los desafíos de la industria”, ACHEL (Asociación chilena de leasing).

ANEXOS

ANEXO A: Entrevista Enrique Tenorio – Rodrigo Carvallo ACHEL
Revista “Los desafíos de la industria”, 2011.



Además, difundir la metodología de contabilidad y captar más clientes

Colocar el leasing en el radar de las empresas como instrumento de inversión es el desafío de la industria

La actual directiva de la Asociación de Leasing de Chile (Achel), liderada por Enrique Tenorio, presidente, y Rodrigo Carvallo, gerente general, establecen la agenda de trabajo de la industria para 2010-2013. Además, cuentan los principales logros y problemas de trabajar en una industria que cumple 30 años de vida.

Llegar a 40 mil clientes, dar a conocer la metodología de contabilidad y colocar en el radar de las empresas el leasing como instrumento de inversión son algunas de las metas ambiciosas que se ha fijado la Asociación Chilena de Leasing (Achel) para los próximos tres años.

Así lo plantearon las nuevas cabezas de la industria, Enrique Tenorio, actual presidente, y Rodrigo Carvallo, gerente general, quienes sacan cuentas alegres pese a haber presenciado una crisis financiera, la cual califican como "surrealista" y de un menor impacto que su antecesora, la asiática.

Con un norte claro, que es masificar el producto en la pyme y dar a conocer sus beneficios como una opción de financiamiento para todo tipo de empresas y una herramienta ideal para emprendedores por las ventajas tributarias que ofrece, los ejecutivos entienden que su labor principal es: dar a conocer los beneficios del leasing financiero.

"La historia nos demuestra que la tarea no es fácil, pero hacer del leasing una herramienta visible es nuestra labor actual", comenta Tenorio.

La industria del leasing cerró el 2009 con un stock de US\$ 7.700 millones, con aproximadamente 22.000 clientes, de los cuales 12.500 son clientes pyme.

Respecto al principal logro del rubro en estos 30 años de vida, los ejecutivos señalan que ha sido la consolidación del leasing financiero tras las distintas crisis vividas en el país. "Cuando el concepto

de leasing llegó al país provocaba un cierto temor inicial por la falta de conocimiento del producto. Al ser un contrato de arriendo y no eres dueño del producto, las personas no lo consideraban como una alternativa real de financiamiento para los negocios versus un crédito bancario. Entonces, conseguir que las personas lo conozcan y confíen en el producto es un logro en sí mismo", relatan.

Además de la falta de cultura del instrumento, la industria ha tenido que lidiar con el mito que el producto es caro. Éste desde su origen nació con una connotación peyorativa al ser un instrumento para empresas complicadas y riesgosas que no obtenían acceso al crédito bancario.

"El leasing nació como una alianza con los proveedores de equipos, los cuales requerían una respuesta rápida y positiva para la venta de sus equipos a los clientes. Y el dejar en garantía el bien era una ventaja para la empresa que prestaba", cuenta Tenorio.

Con el ingreso de los bancos al negocio, poco a poco la situación comenzó a cambiar devolviendo la confianza al mercado. La disminución de costos y la competitividad de tasas respecto a un crédito común, fueron algunas de las ventajas que trajo la era de la bancarización y que existen hasta el día de hoy.

"El instrumento se masificó a un bajo costo al ser parte de un mismo mix de productos y cobertura de una entidad financiera", explica el actual presidente de la Achel.

-¿Cuáles han sido los mayores logros de la industria durante estos 30 años?



-(RC): "Con el tiempo se ha ido logrando que se identifiquen mejor los beneficios de la industria. Por ejemplo, si una empresa gasta x plata en transporte y los contrata con terceros. ¿Qué es lo ideal? ¿Pagar un valor mensual por concepto de transportes a un tercero?, o ¿arrendar un camión con opción de compra donde la cuota va a ser considerablemente más baja y al cabo de cierto periodo (3 años) el camión pasa a la propiedad del cliente?"

-(ET): "Todo ha sido un proceso, ya que al principio la persona quería que el camión fuese suyo aunque fuese ventajoso tributariamente. Primero fue la confianza, luego la bancarización de los clientes y como producto teníamos el desafío de lograr que esos mismos clientes siguieran con nosotros. Ahora, el reto es conseguir que el leasing tenga vida propia a través de sus propios atributos y sea atractivo para los distintos sectores de empresas."

Lo importante es que si viene otra crisis, vamos a estar mejor preparados, ya que es una industria que otorga seguridad."

-Tras vivir la crisis, ¿cuál es el desafío como sector para los próximos años?

-(ET): "El desafío pos crisis es que se logre especificar expresamente las formas de financiamiento de crédito y leasing indistintamente, es decir, llegar a la diferenciación."

Además, nos falta masificar el producto en el segmento pyme. Hemos logrado que en ciertos segmentos de empresas ingrese el concepto y ciertos sectores también lo reconozcan. Lo que necesitamos ahora es llegar a la pyme (Empresas con ventas hasta 50 mil UF anuales).

Sin embargo, todavía es un producto percibido como complejo partiendo con el nombre. La historia nos demuestra que la tarea no es fácil, ya que no está en el radar de las empresas y hacerlo visible es nuestra meta en los próximos años. Queremos llegar a los 40 mil clientes en tres años."

-(RC): El leasing financiero tiene una contabilidad algo más compleja. Para identificar y aprovechar claramente los beneficios tributarios, se debe conocer su forma de contabilización y no todos dominan el tema. De ahí la importancia de capacitar y entregar los conocimientos contables y tributarios a los profesionales."



-¿Qué acciones concretas están trabajando para lograr la masificación?

-(ET): "Nos vamos a enfocar en dos cosas en 2010: una campaña de publicidad que asocie al leasing como un producto fácil y, por la otra, una difusión por la vía de capacitación (cursos de e-learning)".

-(RC): "Los jóvenes son otra área a la que esperamos llegar. Es una herramienta ideal para los emprendedores por las ventajas tributarias y como alternativa de financiamiento. Además, hemos conversado como asociación de difundir este instrumento en las universidades, ya que al capacitar en esa etapa la proyección como industria permite seguir creciendo. Otro sector importante, es el Colegio de Contadores. Este gremio es clave para poder llegar a los empresarios pyme."

Problema de iliquidez

Las empresas pequeñas y medianas generalmente quiebran no porque tengan un problema de patrimonio sino por iliquidez. Tanto así, explica Enrique Tenorio, que muchas de ellas están endeudadas de forma poco sana, financiando inversiones en bienes de capital con créditos de corto plazo. Lo lógico es financiar capital de trabajo con créditos de corto plazo y los activos fijo con deudas de largo plazo. Esta situación debiera revertirse y como industria tenemos mucho que contribuir al respecto, relata.

"Hay muchas pyme que están desestructuradas financieramente desde el origen. Por eso, es fundamental tener el abanico de posibilidades de financiamiento y eso muchas veces no pasa", detalla el actual presidente de la Achel.

Desde 2005 el leasing ha logrado penetrar en el sector pyme pero no a la velocidad esperada para la industria. En ese periodo cerca de 8.000 clientes eran pyme de un universo total de 14 mil, lo que corresponde al 25% de las colocaciones totales según cifras que maneja la Achel.

En 2008, en plena crisis, logró captar aproximadamente 12 mil clientes (20 mil en total), un 31% de participación en dicho segmento. Al año siguiente, de los 22 mil clientes de leasing, 12.500 eran pyme, cifra que demuestra que todavía existe espacio para crecer, explica.

Contabilización y beneficio tributario del leasing

El Leasing es aceptado tributariamente y la cuota de arrendamiento se carga totalmente como un gasto en el estado de resultados rebajando la base imponible.

La depreciación de los activos fijos, corresponde al menor valor que sufren estos bienes físicos en el transcurso de su vida útil, por su uso habitual en las labores productivas de la empresa. El costo o gasto por depreciación, depende de la vida útil fijada por el SII en la resolución Nº 43 del año 2003 y para su cálculo existen dos formas aceptadas tributariamente la depreciación normal y la acelerada. Realizaremos un ejemplo comparativo entre un bien con depreciación acelerada a 6 años (Cuadro 1) y un contrato de Leasing a 3 años. (Cuadro 2)

Contabilización Activo Inmovilizado (Terrenos con Galpon)

Valor Terreno	30.000
Valor Bodega	60.000
Total Bien Raíz	90.000

CUADRO 1
DEPRECIACION ACCELERADA

Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Total
Resultado Antes Depreciación	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	600.000
Depreciación Terreno	No	No	No	No	No	No	0
Depreciación Bodega -6 años	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	60.000
Renta Imponible	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	540.000
17% Impuesto Primera Categoría	15.300	15.300	15.300	15.300	15.300	15.300	91.800
Utilidad después Impuestos	74.700	74.700	74.700	74.700	74.700	74.700	448.200

Flujo caja	84.700	84.700	84.700	84.700	84.700	84.700	508.200
------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Para ver los efectos de aplicar estas 2 alternativas, se utilizará un sencillo ejemplo de un Bien Raíz (Terreno más Bodega), suponiendo lo siguiente:

Depreciación Acelerada

- 1) Una empresa tiene utilidades anuales por \$100.000.- y estas se repetirán a futuro durante los próximos años, (no existe inflación).
- 2) La empresa adquiere y pone en uso un Bien Raíz (Terreno más Bodega) avaluada en \$ 90.000.- que de acuerdo a la resolución 43 se deprecia en seis años, correspondiéndole una depreciación anual de \$10.000.- hasta que al cabo de los seis años se extinga su vida útil y quede a partir del año 7 valorizada en \$1. Cabe señalar; que los terrenos no se deprecian conforme a la normativa tributaria, por lo tanto, se depreciará solo el valor de la bodega que asciende a \$ 60.000. (Valor terreno \$ 30.000)
- 3) El impuesto de primera categoría de 17% se calcula de la renta imponible que se obtiene de restar el gasto por la depreciación del resultado o utilidades anuales. De esta forma, la empresa pagará im-

puestos por \$15.300 todos los años, sin variación.

4) Si suponemos que la empresa realiza todas sus operaciones en efectivo, al final de cada año, tendrá un flujo de caja de \$ 84.700 correspondiente a la suma de depreciación más utilidad después de impuesto.

5) Ese mismo bien será adquirido mediante Leasing a 36 meses y su cuota de arrendamiento alcanzará a \$ 33.000 anuales.

Leasing

La empresa opta por adquirir el Bien Raíz vía Leasing en tres años, (amortizando en 3 años vs. 6 años que es del periodo de depreciación acelerada) quedando el cuadro como sigue:

CUADRO 2
LEASING

Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Total
Resultado Antes de Leasing	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	600.000
Leasing a 3 años (Terreno más Bodega)	33.000	33.000	33.000				99.000
Renta Imponible	67.000	67.000	67.000	100.000	100.000	100.000	501.000
17% Impuesto Primera Categoría	11.390	11.390	11.390	17.000	17.000	17.000	85.170
Utilidad después Impuestos	55.610	55.610	55.610	83.000	83.000	83.000	415.830

Flujo caja	88.610	88.610	88.610	83.000	83.000	83.000	514.830
------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Al llevar más gasto durante los tres primeros años la empresa pagará menos impuestos durante los tres primeros años y más impuesto los tres años restantes, pagando \$ 6.630 menos de impuesto en los seis años.

CUADRO 3

Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Total
Diferencias de Impuesto	3.910	3.910	3.910	-1.700	-1.700	-1.700	6.630

¿Cuáles son los beneficios para la empresa?

Mediante el Leasing, la empresa tendrá efectivamente más flujos de caja los tres primeros años (un peso de hoy vale más que un peso en el futuro), constituyendo un incentivo para las inversiones, innovación y emprendimiento en un mundo globalizado.

¿Cuáles son los beneficios para el fisco?

El fisco, como socio ineludible de la empresa, se postergará en la recepción de parte de los impuestos durante los años 1 a 3, para prestarle estos recursos a la empresa (cuando más lo necesita) y esta deberá pagar mediante más impuestos en los años 3 al 6, lo cual constituye "inversión fiscal" a la generación de riqueza.

De esta forma, el Leasing como herramienta para financiar inversiones, incentiva la actividad económica y desarrollo del país. Por su parte, el fisco recauda menos impuestos los primeros tres años y a futuro recibirá más impuestos y generará más recursos para el bienestar y progreso de la comunidad.

ANEXO B: Entrevista Cristian Benavente C – Jefe unidad de créditos
Especializados – Operaciones Leasing – BCI

1.- Al ser el leaseback una fuente de financiamiento innovadora en el mercado financiero ¿Cuáles son sus principales ventajas por sobre otras fuentes de financiamiento?

Las ventajas de cualquier leasing financiero y que incluye al leaseback son fundamentalmente de 3 tipos:

a.- Gestión

- Agilidad en la aprobación y curse de operaciones.
- Flexibilidad en la estructura de operaciones (muchas veces son traje a la medida de los clientes).
- financiamiento de una amplia variedad de bienes (muebles e inmuebles) ofreciendo gran variedad de coberturas de seguros.

B.- Tributarias

- para personas, naturales y/o jurídicas, que tributan en base a renta efectiva y con utilidades, origina beneficios ya que la renta se considera gasto necesario para la operación de la empresa reduciendo la base impositiva
- Empresa no pierde beneficio por compra de bienes de capital nuevos equiv. al 4% del valor del mismo (deducible impto 1era. categoría)
- Si plazo de contrato es menor que el plazo depreciación del bien es más conveniente adquirirlo vía leasing respecto de otras fuentes de financiamiento

C.- Financieras

- posibilidad financiar necesidades de inversión (Activo Fijo) bajo una perspectiva de mediano/largo plazo, aliviando carga financiera y necesidades operacionales de la empresa.
- Clientes acceden descuentos por pagos contados
- financia hasta 100% de la inversión
- no afecta ni ocupa márgenes o líneas de capital de trabajo
- Puntualmente en los casos de leaseback le permite a la empresa licuar activos fijos, utilizando en el giro del negocio el capital inmovilizado.
- No afecta deuda SBIF
- apalancamiento para reestructurar pasivos de la empresa.

2.- ¿Cómo se genera una operación leaseback inmobiliario, cuales son los factores que intervienen en el otorgamiento del financiamiento?

- Preferentemente disponibles para bienes inmuebles o equipos y bienes de tecnología vigente (no mayor a 2 años)
- Bienes deben ser tasados y contar con informe títulos favorable (Inmuebles)
- Valor a financiar corresponderá al valor determinado (tasación) menos ajuste establecido en norma SBIF (30% Vehículos transportes, Automóviles, equipos, 40% maquinaria Industrial, computadores, equipos médicos; 10% Bienes raíces)
- Bienes debidamente inscritos a favor de cliente o relacionadas sin gravámenes vigentes.
- Financiamiento debe contar con la aprobación comercial pertinente en cuanto a: Monto, condiciones de pago, spread, garantías, seguros, condiciones de curse, etc.)
- Financiamiento debe cumplir normativa externa (RAM 8-37, Ley IVA, Renta).

Espero que la información te sea de utilidad

atte.

 Cristian Benavente Carrasco
Jefe Unidad Control de Crédito Leasing
Gerencia Operaciones Banco Comercial
somosdiferentes Miguel Cruchaga 920, Piso 7. Anexo 35745

Norma Internacional de Contabilidad n° 17 (NIC 17)

Arrendamientos

Esta Norma revisada sustituye a la NIC 17 (revisada en 1997) *Arrendamientos*, y se aplicará en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005. Se aconseja su aplicación anticipada.

- 1. El objetivo de esta Norma es el de prescribir, para arrendatarios y arrendadores, las políticas contables adecuadas para contabilizar y revelar la información relativa a los arrendamientos.***

Alcance

- 2. Esta Norma será aplicable al contabilizar todos los tipos de arrendamientos que sean distintos de los:***

- (a) acuerdos de arrendamiento para la exploración o uso de minerales, petróleo, gas natural y recursos no renovables similares; y***
- (b) acuerdos sobre licencias para temas tales como películas, grabaciones en vídeo, obras de teatro, manuscritos, patentes y derechos de autor.***

Sin embargo, esta Norma no será aplicable como base de la valoración de:

- (a) inmuebles poseídos por arrendatarios, en el caso de que los contabilicen como inversiones inmobiliarias (véase la NIC 40, Inversiones inmobiliarias);***
- (b) inversiones inmobiliarias suministradas por arrendadores en régimen de arrendamiento operativo (véase la NIC 40);***
- (c) activos biológicos poseídos por arrendatarios en régimen de arrendamiento financiero (véase la NIC 41, Agricultura); o***
- (d) activos biológicos suministrados por arrendadores en régimen de arrendamiento operativo (véase la NIC 41).***

- 3. Esta Norma será de aplicación a los acuerdos mediante los cuales se ceda el derecho de uso de activos, incluso en el caso de que el arrendador quedara obligado a prestar servicios de cierta importancia en relación con la explotación o el mantenimiento de los citados bienes. Por otra parte, esta Norma no será de aplicación a los acuerdos que tienen la naturaleza de contratos de servicios, donde una parte no ceda a la otra el derecho a usar algún tipo de activo.***

Definiciones

4. Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Arrendamiento es un acuerdo por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos o cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un periodo de tiempo determinado.

Arrendamiento financiero es un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. La propiedad del mismo, en su caso, puede o no ser transferida.

Arrendamiento no cancelable es un arrendamiento que sólo es revocable:

- (a) si ocurriese alguna contingencia remota;*
- (b) con el permiso del arrendador;*
- (c) si el arrendatario realizase un nuevo arrendamiento, para el mismo activo u otro equivalente, con el mismo arrendador; o bien*
- (d) si el arrendatario pagase una cantidad adicional tal que, al inicio del arrendamiento, la continuación de este quede asegurada con razonable certeza.*

Arrendamiento operativo es cualquier acuerdo de arrendamiento distinto al arrendamiento financiero.

El comienzo del plazo del arrendamiento es la fecha a partir de la cual el arrendatario tiene la facultad de utilizar el activo arrendado. Es la fecha del reconocimiento inicial del arrendamiento (es decir, del reconocimiento de activos, pasivos, ingresos o gastos derivados del arrendamiento, según proceda).

Costes directos iniciales son los costes incrementales directamente imputables a la negociación y contratación de un arrendamiento, salvo si tales costes han sido incurridos por un arrendador que sea a la vez fabricante o distribuidor.

Cuotas contingentes del arrendamiento son la parte de los pagos por arrendamiento cuyo importe no es fijo, sino que se basa en el importe futuro de un factor que varía por razones distintas del mero paso del tiempo (por ejemplo, un tanto por ciento de las ventas futuras, grado de utilización futura, índices de precios futuros, tipos de interés de mercado futuros, etc.).

Inicio del arrendamiento es la fecha más temprana entre la del acuerdo del arrendamiento y la fecha en que se comprometen las partes en relación con las principales estipulaciones del mismo. En esta fecha:

- (a) se clasificará el arrendamiento como operativo o como financiero; y*
- (b) en el caso de tratarse de un arrendamiento financiero, se determinarán los importes que se reconocerán al comienzo del plazo de arrendamiento.*

Inversión bruta en el arrendamiento es la suma de:

- (a) los pagos mínimos a recibir por el arrendamiento financiero, y***
- (b) cualquier valor residual no garantizado que corresponda al arrendador.***

Inversión neta en el arrendamiento es la inversión bruta del arrendamiento descontada al tipo de interés implícito en el arrendamiento.

Ingresos financieros no devengados son la diferencia entre:

- (a) la inversión bruta en el arrendamiento; y***
- (b) la inversión neta en el arrendamiento.***

Pagos mínimos por el arrendamiento son los pagos que el arrendatario, durante el plazo del arrendamiento, hace o puede ser requerido para que haga, excluyendo tanto las cuotas de carácter contingente como los costes de los servicios y los impuestos que ha de pagar el arrendador y le hayan de ser reembolsados. También se incluye:

- (a) en el caso del arrendatario, cualquier importe garantizado por él mismo o por un tercero vinculado con él; o***
- (b) en el caso del arrendador, cualquier valor residual que se le garantice, ya sea por:***
 - (i) parte del arrendatario;***
 - (ii) un tercero vinculado con éste; o***
 - (iii) un tercero independiente que sea capaz financieramente de atender a las obligaciones derivadas de la garantía prestada.***

Sin embargo, si el arrendatario posee la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea suficientemente más reducido que el valor razonable del activo en el momento en que la opción sea ejercitable, de forma que, al inicio del arrendamiento, se puede prever con razonable certeza que la opción será ejercida, los pagos mínimos por el arrendamiento comprenderán tanto los pagos mínimos a satisfacer en el plazo del mismo hasta la fecha esperada de ejercicio de la citada opción de compra, como el pago necesario para ejercitar esta opción de compra.

Plazo del arrendamiento es el periodo no revocable para el cual el arrendatario ha contratado el arrendamiento del activo, junto con cualquier periodo adicional en el que éste tenga derecho a continuar con el arrendamiento, con o sin pago adicional, siempre que al inicio del arrendamiento se tenga la certeza razonable de que el arrendatario ejercitará tal opción.

Tipo de interés implícito en el arrendamiento es el tipo de descuento que, al inicio del arrendamiento, produce la igualdad entre el valor actual total de (a) los pagos mínimos por el arrendamiento y (b) el valor residual no garantizado, y la suma de (i) el valor razonable del activo arrendado y (ii) cualquier coste directo inicial del arrendador.

Tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario es el tipo de interés que el arrendatario habría de pagar en un arrendamiento similar o, si éste no fuera determinable, el tipo al que, el inicio del arrendamiento, aquél incurriría si pidiera prestados, en un plazo y con garantías similares, los fondos necesarios para comprar el activo.

Valor razonable es el importe por el que puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua.

Valor residual garantizado es:

(a) para el arrendatario, la parte del valor residual que ha sido garantizada por él mismo o por un tercero vinculado con él (el importe de la garantía es la cuantía máxima que podrían, en cualquier caso, tener que pagar); y

(b) para el arrendador, la parte del valor residual que ha sido garantizada por el arrendatario o por un tercero, no vinculado con el arrendador, y que sea financieramente capaz de atender las obligaciones derivadas de la garantía prestada.

Valor residual no garantizado es la parte del valor residual del activo arrendado, cuya realización por parte del arrendador no está asegurada o bien queda garantizada exclusivamente por un tercero vinculado con el arrendador.

Vida económica es:

(a) el periodo durante el cual un activo se espera que sea utilizable económicamente, por parte de uno o más usuarios; o

(b) la cantidad de unidades de producción o similares que se espera obtener del activo por parte de uno o más usuarios.

Vida útil es el periodo de tiempo estimado que se extiende, desde el comienzo del plazo del arrendamiento, pero sin estar limitado por éste, a lo largo del cual la entidad espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado.

5. Un acuerdo o un compromiso de arrendamiento puede, durante el periodo que media entre el inicio del arrendamiento y el comienzo del plazo de arrendamiento, incluir una cláusula para ajustar los pagos por arrendamiento a consecuencia de cambios en el coste de construcción o adquisición de la propiedad arrendada, o bien a consecuencia de cambios en otras medidas del coste o valor, tales como niveles generales de precios, o en los costes del arrendador por la financiación del arrendamiento. Si fuera así, para los propósitos de esta Norma, el efecto de tales cambios se considerará que han tenido lugar al inicio del arrendamiento.

6. La definición de arrendamiento comprende contratos para el alquiler de activos, que contengan una cláusula en la que se otorgue al que alquila la opción de adquirir la propiedad del activo tras el cumplimiento de las condiciones acordadas. Tales contratos se conocen como contratos de arrendamiento-compra.

Clasificación de los arrendamientos

7. La clasificación de los arrendamientos adoptada en esta Norma se basa en el grado en que los riesgos y beneficios, derivados de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario. Entre tales riesgos se incluyen la posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa u obsolescencia tecnológica, así como las variaciones en el rendimiento debidas a cambios en las condiciones económicas. Los beneficios pueden estar representados por la expectativa de una explotación rentable a lo largo de la vida económica del activo, así como por una ganancia por revalorización o por una realización del valor residual.
8. ***Se clasificará un arrendamiento como financiero cuando se transfieran sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Por el contrario, se clasificará un arrendamiento como operativo si no se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.***
9. Puesto que la transacción entre un arrendador y un arrendatario se basa en un acuerdo de arrendamiento entre las partes, será necesario que para ambos se utilicen definiciones coherentes. La aplicación de estas definiciones a las diferentes circunstancias de las dos partes que intervienen en la operación puede tener como consecuencia que el mismo arrendamiento se clasifique de distinta forma por arrendador y arrendatario. Este podría ser el caso, por ejemplo, si el arrendador se beneficiara de una garantía referida al valor residual, aportada por un intermediario no vinculado con el arrendatario.
10. El que un arrendamiento sea financiero u operativo dependerá del fondo económico y naturaleza de la transacción, más que de la mera forma del contrato*. Ejemplos de situaciones que, por sí solas o de forma conjunta, normalmente conllevarían la clasificación de un arrendamiento como financiero son:
 - (a) el arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento;
 - (b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea suficientemente inferior al valor razonable, en el momento en que la opción sea ejercitable, de modo que, al inicio del arrendamiento, se prevea con razonable certeza que tal opción será ejercida;
 - (c) el plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo (esta circunstancia opera incluso en caso de que la propiedad no vaya a ser transferida al final de la operación);
 - (d) al inicio del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento es al menos equivalente a la práctica totalidad del valor razonable del activo objeto de la operación; y
 - (e) los activos arrendados son de una naturaleza tan especializada que sólo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes.

11. Otros indicadores de situaciones que podrían llevar, por sí solas o de forma conjunta con otras, a la clasificación de un arrendamiento como de carácter financiero, son las siguientes:

- (a) si el arrendatario puede cancelar el contrato de arrendamiento, y las pérdidas sufridas por el arrendador a causa de tal cancelación fueran asumidas por el arrendatario;
- (b) las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario (por ejemplo en la forma de un descuento por importe similar al valor en venta del activo al final del contrato); y

• Véase también la SIC 27 – Evaluación del fondo económico de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento

- c) el arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo periodo, con unos pagos por arrendamiento que sean sustancialmente inferiores a los habituales del mercado.

12. Los ejemplos e indicadores contenidos en los párrafos 10 y 11 no son siempre concluyentes. Si resulta claro, por otras características, que el arrendamiento no transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, éste se clasificará como operativo. Por ejemplo, este podría ser el caso en el que se transfiera la propiedad del activo, al término del arrendamiento, por un pago variable que sea igual a su valor razonable en ese momento, o si existen pagos contingentes como consecuencia de los cuales el arrendatario no tiene sustancialmente todos esos riesgos y beneficios.

13. La clasificación del arrendamiento se hará al inicio del mismo. Si en algún otro momento el arrendador y el arrendatario acordaran cambiar las estipulaciones del contrato, salvo si el cambio fuera para renovarlo, de forma que esta modificación habría dado lugar a una clasificación diferente del arrendamiento, según los criterios establecidos en los párrafos 7 a 12, en el caso de que las condiciones se hubieran producido al inicio del arrendamiento, el contrato revisado se considerará un nuevo arrendamiento durante todo el plazo restante del arrendamiento. No obstante, los cambios en las estimaciones (por ejemplo las que suponen modificaciones en la vida económica o en el valor residual del activo arrendado) o los cambios en otras circunstancias (por ejemplo el impago por parte del arrendatario), no darán lugar a una nueva clasificación del arrendamiento a efectos contables.

14. Los arrendamientos de terrenos y edificios en conjunto se clasificarán como operativos o financieros de la misma forma que los arrendamientos de otros activos. Sin embargo, una característica de los terrenos es, normalmente, su vida económica indefinida y, si no se espera que la propiedad de los mismos pase al arrendatario al término del plazo del arrendamiento, éste no recibirá todos los riesgos y beneficios sustanciales inherentes a la propiedad. En tal caso, el arrendamiento del terreno se considerará como operativo. Cualquier pago realizado al contratar o adquirir un derecho de arrendamiento que se contabilice como un arrendamiento operativo, representará un pago anticipado por el arrendamiento, que se amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento, a medida que se obtengan los beneficios económicos producidos por el mismo.

15. Los componentes de terrenos y de construcciones, en un arrendamiento de terrenos y construcciones en conjunto, se considerarán de forma separada a efectos de la clasificación del arrendamiento. Si se espera que la propiedad de ambos componentes se transfiera al arrendatario al término del plazo de arrendamiento, ambos componentes se clasificarán como arrendamiento financiero, tanto si se contemplan como un sólo arrendamiento o como dos, a menos que esté claro—a partir de otras características— que el arrendamiento no transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios asociados a la propiedad de uno o ambos componentes. Cuando los terrenos tengan una vida económica ilimitada, el componente de terrenos se clasificará normalmente como un arrendamiento operativo, a menos que se espere que la propiedad sea transferida al arrendatario al término del plazo de arrendamiento, de acuerdo con el párrafo 14. El componente de construcciones se clasificará como un arrendamiento financiero u operativo, en consonancia con lo establecido en los párrafos 7 a 13.
16. Cuando sea necesario para clasificar y contabilizar un arrendamiento de terrenos y construcciones, los pagos mínimos por el arrendamiento (incluyendo todo pago por adelantado) se distribuirán entre los componentes de terrenos y construcciones proporcionalmente a los valores razonables relativos que representen los derechos de arrendamiento en los citados componentes de terrenos y construcciones en el inicio del arrendamiento. Si los pagos por el arrendamiento no pueden repartirse fiablemente entre estos dos componentes, todo el arrendamiento se clasificará como arrendamiento financiero, a menos que esté claro que ambos componentes son arrendamientos operativos, en cuyo caso todo el arrendamiento se clasificará como operativo.
17. En un arrendamiento de terrenos y construcciones en conjunto en el que resulte insignificante el importe que, de acuerdo con el párrafo 20, se reconocería para el componente de terrenos, los citados terrenos y las construcciones pueden tratarse como una unidad individual a los efectos de la clasificación del arrendamiento y clasificarse como un arrendamiento financiero u operativo de acuerdo con los párrafos 7 a 13. En tal caso, se considerará la vida económica de los edificios como la que corresponda a la totalidad del activo arrendado.
18. La valoración por separado de los componentes de terrenos y construcciones no será necesaria cuando los derechos del arrendatario, tanto en terrenos como en construcciones, sean clasificados como una inversión inmobiliaria de acuerdo con la NIC 40, y se adopte el modelo del valor razonable. Se requerirán cálculos detallados para hacer esta evaluación sólo si la clasificación de uno o ambos componentes podría resultar, en el caso de no realizarse tales cálculos, incierta.
19. Según la NIC 40, es posible que el arrendatario clasifique los derechos sobre un inmueble mantenido en régimen de arrendamiento operativo, como inversión inmobiliaria. Si esto sucediese, tales derechos sobre el inmueble se contabilizarán como si fueran un arrendamiento financiero y, además, se utilizará el modelo del valor razonable para el activo así reconocido. El arrendatario continuará la contabilización del arrendamiento como un arrendamiento financiero, incluso si un evento posterior cambiara la naturaleza de los derechos del arrendatario sobre el inmueble, de forma que no se pudiese seguir clasificando como inversión inmobiliaria.

Este será el caso si, por ejemplo, el arrendatario:

- (a) Ocupa el inmueble, que por tanto se clasificará como un inmueble ocupado por el dueño, por un coste atribuido igual a su valor razonable en la fecha en la que se produce el cambio de uso; o
- (b) Realiza una transacción de subarriendo, en la que transfiera a un tercero no vinculado, sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la titularidad del derecho de arrendamiento. Dicho subarriendo se contabilizará, por parte del arrendatario, como un arrendamiento financiero al tercero, aunque éste pudiera registrarlo como un arrendamiento operativo.

Contabilización de los arrendamientos en los estados financieros de los arrendatarios Arrendamientos financieros

Reconocimiento inicial

- 20. Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, éste se reconocerá, en el balance del arrendatario, registrando un activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. Al calcular el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento el tipo de interés implícito en el arrendamiento, siempre que sea practicable determinarlo; de lo contrario se usará el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario. Cualquier coste directo inicial del arrendatario se añadirá al importe reconocido como activo.***
21. Las transacciones y demás eventos se contabilizarán y presentarán de acuerdo con su fondo económico y realidad financiera, y no solamente en consideración a su forma legal. Mientras que la forma legal de un acuerdo de arrendamiento puede significar que el arrendatario no adquiera la titularidad jurídica sobre el bien arrendado, en el caso de un arrendamiento financiero, su fondo económico y realidad financiera implican que el arrendatario adquiere los beneficios económicos derivados del uso del activo arrendado durante la mayor parte de su vida económica, contrayendo al hacerlo, como contraprestación por tal derecho, una obligación de pago aproximadamente igual al inicio del arrendamiento, al valor razonable del activo más las cargas financieras correspondientes.
22. Si tal operación de arrendamiento no quedara reflejada en el balance del arrendatario, tanto sus recursos económicos como las obligaciones de la entidad estarían infravalorados, distorsionando así cualquier ratio financiero que se pudiera calcular. Será apropiado, por tanto, que el arrendamiento financiero se recoja, en el balance del arrendatario, simultáneamente como un activo y como una obligación de pagar cuotas de arrendamiento en el futuro. Al comienzo del plazo del arrendamiento, tanto el activo como la obligación de pagar cuotas futuras, se registrarán en el balance por los mismos importes, excepto si

existen costes directos iniciales relativos al arrendatario, que se añadirán al importe reconocido como activo.

23. No resultará adecuado presentar las obligaciones relativas a los bienes arrendados, en los estados financieros, como deducciones del valor de los activos correspondientes. En caso de que la entidad realice, en el balance, distinción entre pasivos corrientes y no corrientes, observará esta misma distinción para las deudas derivadas de los arrendamientos.
24. Es frecuente incurrir en ciertos costes directos iniciales al emprender actividades específicas de arrendamiento, tales como los que surgen al negociar y asegurar los acuerdos y contratos correspondientes. Los costes que sean directamente atribuibles a las actividades llevadas a cabo por parte del arrendatario en un arrendamiento financiero, se incluirán como parte del valor del activo reconocido en la transacción.

Valoración posterior

25. ***Los pagos mínimos por el arrendamiento se dividirán en dos partes que representen las cargas financieras y la reducción de la deuda viva. La carga financiera total se distribuirá entre los ejercicios que constituyan el plazo del arrendamiento, de manera que se obtenga un tipo de interés constante en cada ejercicio, sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar. Los pagos contingentes se cargarán como gastos en los ejercicios en los que sean incurridos.***
26. En la práctica, y con la finalidad de simplificar los cálculos, el arrendatario podrá utilizar algún tipo de aproximación para distribuir las cargas financieras entre los ejercicios que constituyen el plazo del arrendamiento.
27. ***El arrendamiento financiero dará lugar tanto a un cargo por amortización en los activos amortizables, como a un gasto financiero en cada ejercicio. La política de amortización para activos amortizables arrendados será coherente con la seguida para el resto de activos amortizables que se posean, y la amortización contabilizada se calculará sobre las bases establecidas en la NIC 16, Inmovilizado material y en la NIC 38, Activos intangibles. Si no existiese certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al término del plazo del arrendamiento, el activo se amortizará totalmente a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cuál sea menor.***
28. El importe amortizable del activo arrendado se distribuirá entre cada uno de los ejercicios de uso esperado, de acuerdo con una base sistemática, coherente con la política de amortización que el arrendatario haya adoptado con respecto a los demás activos amortizables que posea. En caso de que exista certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al finalizar el plazo del arrendamiento, el periodo de utilización esperado será la vida útil del activo; en otro caso, el activo se amortizará a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cual sea menor.

29. El arrendamiento financiero dará lugar a un cargo por amortización y a otro de tipo financiero en cada ejercicio, pero la suma de esos importes no será igual a la cuota a pagar en el ejercicio y, por tanto, no será adecuado considerar como gasto simplemente la cuota a pagar en el mismo. De acuerdo con lo anterior, es improbable que el activo y el pasivo correspondientes al arrendamiento sigan siendo de igual importe después del comienzo del plazo del arrendamiento.
30. Para determinar si el activo arrendado ha visto deteriorado su valor, la entidad aplicará la NIC 36 *Deterioro del valor de los activos*.
31. **Además de los requisitos informativos fijados en la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación e información a revelar, los arrendatarios revelarán en sus estados financieros la siguiente información, referida a los arrendamientos financieros:**
- (a) Para cada clase de activos, el importe neto en libros a la fecha del balance.**
 - (b) Una conciliación entre el importe total de los pagos del arrendamiento y su valor actual, en la fecha del balance. Además, la entidad informará de los pagos mínimos del arrendamiento en la fecha del balance, y de su correspondiente valor actual, para cada uno de los siguientes plazos:**
 - (i) hasta un año;**
 - (ii) entre uno y cinco años;**
 - (iii) más de cinco años.**
 - (c) Cuotas contingentes reconocidas como gasto en el ejercicio.**
 - (d) Importe total de los pagos mínimos por subarriendos que se esperan recibir, en la fecha del balance, por los subarriendos financieros no cancelables que la entidad posea.**
 - (e) Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento donde se incluirán, sin limitarse a ellos, los siguientes datos:**
 - (i) las bases para la determinación de cualquier cuota de carácter contingente que se haya pactado;**
 - (ii) la existencia y, en su caso, los plazos de renovación de los contratos, así como de las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento de precios; y**
 - (iii) las restricciones impuestas a la entidad en virtud de los contratos de arrendamiento, tales como las que se refieran a la distribución de dividendos, al endeudamiento adicional o a nuevos contratos de arrendamiento.**
32. Además de lo anterior, serán aplicables a los arrendatarios las exigencias de información fijadas por la NIC 16, NIC 36, NIC 38, NIC 40 y NIC 41, para los activos arrendados en régimen de arrendamiento financiero.

Arrendamientos operativos

33. *Las cuotas derivadas de los arrendamientos operativos se reconocerán como gasto de forma lineal, durante el transcurso del plazo del arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de los beneficios del arrendamiento para el usuario**
34. Para los arrendamientos operativos, los pagos correspondientes a las cuotas de arrendamiento (excluyendo los costes por otros servicios tales como seguros o mantenimiento) se reconocerán como gastos de forma lineal, a menos que resulte más apropiado el uso de otra base de carácter sistemático que recoja, de forma más representativa, el patrón de generación de beneficios para el usuario. Lo anterior es independiente de la forma concreta en que se realicen los pagos de las cuotas.
35. *Además de los requisitos informativos fijados en la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación e información a revelar, los arrendatarios revelarán, en sus estados financieros, la siguiente información referida a los arrendamientos operativos:*
- (a) el total de pagos futuros mínimos del arrendamiento, derivados de contratos de arrendamiento operativo no cancelables, que se vayan a satisfacer en los siguientes plazos:*
 - (i) hasta un año;*
 - (ii) entre uno y cinco años;*
 - (iii) a más de cinco años.*
 - (b) el importe total de los pagos futuros mínimos por subarriendo que se espera recibir, en la fecha del balance, por los subarriendos operativos no cancelables.*
- * Véase también la SIC 15 – Arrendamientos operativos - Incentivos
- (c) cuotas de arrendamientos y subarriendos operativos reconocidas como gastos del ejercicio, revelando por separado los importes de los pagos mínimos por arrendamiento, las cuotas contingentes y las cuotas de subarriendo.*
 - (d) una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento concluidos por el arrendatario, donde se incluirán, sin limitarse a ellos, los siguientes datos:*
 - (i) las bases para la determinación de cualquier cuota de carácter contingente que se haya pactado;*
 - (ii) la existencia y, en su caso, los plazos de renovación o las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento; y*
 - (iii) las restricciones impuestas a la entidad en virtud de los contratos de arrendamiento financiero, tales como las que se refieran a la distribución de dividendos, al endeudamiento adicional o a nuevos contratos de arrendamiento.*

Contabilización de los arrendamientos
en los estados financieros de los arrendadores
Arrendamientos financieros

Reconocimiento inicial

- 36. Los arrendadores reconocerán en su balance los activos que mantengan en arrendamientos financieros y los presentarán como una partida a cobrar, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento.***
37. En una operación de arrendamiento financiero, sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad son transferidos por el arrendador, y por ello, las sucesivas cuotas a cobrar por el mismo se consideran como reembolsos del principal y remuneración financiera del arrendador por su inversión y servicios.
38. Es frecuente que el arrendador incurra en ciertos costes directos iniciales, entre los que se incluyen comisiones, honorarios jurídicos y costes internos que son incrementales y directamente atribuibles a la negociación y contratación del arrendamiento. De ellos se excluyen los costes de estructura indirectos, tales como los incurridos por un equipo de ventas y comercialización. En el caso de arrendamientos financieros distintos de aquéllos en los que esté implicado un productor o distribuidor que también sea arrendador, los costes directos iniciales se incluirán en la valoración inicial de los derechos de cobro por el arrendamiento financiero, y disminuirán el importe de ingresos reconocidos a lo largo del plazo de arrendamiento. El tipo de interés implícito del arrendamiento se define de forma que los costes directos iniciales se incluyen automáticamente en los derechos de cobro del arrendamiento financiero; esto es, no hay necesidad de añadirlos de forma independiente. Los costes incurridos por productores o distribuidores, que también son arrendadores, en relación con la negociación y contratación de un arrendamiento, se excluyen de la definición de costes directos iniciales. En consecuencia, éstos se excluirán de la inversión neta del arrendamiento y se reconocerán como gastos cuando se reconozca el beneficio de la venta, lo que para un arrendamiento financiero tiene lugar normalmente al comienzo del plazo de arrendamiento.

Valoración posterior

- 39. El reconocimiento de los ingresos financieros, se basará en una pauta que refleje, en cada uno de los ejercicios, un tipo de rendimiento constante, sobre la inversión financiera neta que el arrendador ha realizado en el arrendamiento financiero.***
40. Todo arrendador aspira a distribuir el ingreso financiero sobre una base sistemática y racional a lo largo del plazo del arrendamiento. Esta distribución se basará en una pauta que refleje un rendimiento constante en cada ejercicio sobre la inversión neta relacionada con el arrendamiento financiero. Los pagos del arrendamiento relativos a

cada ejercicio, una vez excluidos los costes por servicios, se destinarán a cubrir la inversión bruta en el arrendamiento, reduciendo tanto el principal como los ingresos financieros no devengados.

41. Las estimaciones de los valores residuales no garantizados, utilizados al computar la inversión bruta del arrendador en un arrendamiento, serán objeto de revisiones regulares. Si se hubiera producido una reducción permanente en la estimación del valor residual no garantizado, se procedería a revisar la distribución del ingreso financiero no devengado a lo largo del plazo del arrendamiento, y cualquier reducción respecto a las cantidades de ingresos ya devengados se reconocerá inmediatamente.
- 41 A. Un activo sometido a un arrendamiento financiero, que haya sido clasificado como mantenido para la venta (o incluido en un grupo enajenable de elementos clasificado como mantenido para la venta) de acuerdo con la NIIF 5, se contabilizará según lo establecido en esa Norma.
42. ***Los arrendadores que sean también fabricantes o distribuidores reconocerán los resultados derivados de la venta en el ejercicio, de acuerdo con las políticas contables utilizadas por la entidad para el resto de las operaciones de venta directa. Si se han aplicado tipos de interés artificialmente bajos, el resultado por la venta se reducirá al que se hubiera obtenido de haber aplicado tipos de interés de mercado. Los costes incurridos por el fabricante o el distribuidor que sea también arrendador, y estén relacionados con la negociación o la contratación del arrendamiento, se reconocerán como un gasto cuando se reconozca el resultado en la venta.***
43. Los fabricantes o distribuidores ofrecen a menudo a sus clientes la posibilidad de comprar o alquilar un activo. El arrendamiento financiero de un activo, cuando el arrendador es también fabricante o distribuidor, dará lugar a dos tipos de resultados:
 - (a) las pérdidas o ganancias equivalentes al resultado de la venta directa del activo arrendado, a precios normales de venta, teniendo en cuenta todo tipo de descuentos comerciales y rebajas que sean aplicables; y
 - (b) la ganancia financiera que se obtenga en el transcurso del periodo del arrendamiento.
44. El ingreso ordinario por venta registrado al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, por un arrendador que sea fabricante o distribuidor, es igual al valor razonable del activo o, si fuera menor, al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, descontados a un tipo de interés de mercado. El coste de la venta reconocido al comienzo del plazo del arrendamiento será el coste de la propiedad arrendada o la cantidad por la que estuviese contabilizada si es diferente, menos el valor actual del importe al que ascienda el valor residual garantizado. La diferencia entre el ingreso ordinario y el coste de la venta es la ganancia en la venta, que se reconocerá como tal de acuerdo con las políticas seguidas por la entidad para las operaciones de venta directa.
45. Los fabricantes o distribuidores que sean también arrendadores, aplican a veces tipos de interés artificialmente bajos a fin de atraer a los clientes. El uso de tales tipos podría significar el reconocimiento, en el momento de la venta, de una porción excesiva del resultado total de la transacción. En el caso de que se empleen tipos de interés

artificialmente bajos, el resultado de la venta quedará reducido a la que se hubiera obtenido de aplicar un tipo de interés de mercado.

46. Los costes directos iniciales, en los casos de arrendadores que sean fabricantes o distribuidores, se reconocerán como gastos al comienzo del plazo del arrendamiento, puesto que están relacionados principalmente con la obtención de las ganancias del fabricante o distribuidor en la venta.
47. ***Además de los requisitos informativos fijados en la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación e información a revelar, los arrendadores revelarán en sus estados financieros la siguiente información, referida a los arrendamientos financieros:***
- (a) Una conciliación, en la fecha del balance, entre la inversión bruta total en los arrendamientos y el valor actual de los pagos mínimos a recibir por los mismos. Además, la entidad revelará, en la fecha del balance, tanto la inversión bruta total en dichos arrendamientos como el valor actual de los pagos mínimos a recibir por causa de los mismos, para cada uno de los siguientes plazos:***
 - (i) hasta un año;***
 - (ii) entre uno y cinco años;***
 - (iii) más de cinco años.***
 - (b) Los ingresos financieros no devengados.***
 - (c) El importe de los valores residuales no garantizados reconocidos a favor del arrendador.***
 - (d) Las correcciones de valor acumuladas que cubran insolvencias relativas a los pagos mínimos por el arrendamiento pendientes de cobro .***
 - (e) Las cuotas contingentes reconocidas en los ingresos del ejercicio.***
 - (f) Una descripción general de los acuerdos de arrendamiento significativos concluidos por el arrendador.***
48. A menudo resulta útil informar, como indicador del crecimiento en la actividad arrendadora, sobre la inversión bruta en arrendamientos financieros conseguida en el ejercicio, deducidos los correspondientes ingresos financieros no devengados, a la que se restarán los importes de los contratos de arrendamiento cancelados en ese mismo intervalo de tiempo.

Arrendamientos operativos

49. ***Los arrendadores presentarán en su balance, los activos dedicados a arrendamientos operativos de acuerdo con la naturaleza de tales bienes.***
50. ***Los ingresos procedentes de los arrendamientos operativos se reconocerán como ingresos de forma lineal a lo largo del plazo de arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto, por reflejar más adecuadamente el patrón temporal de consumo de los beneficios derivados del uso del activo arrendado en cuestión*.***

51. Los costes incurridos en la obtención de ingresos por arrendamiento, incluyendo la amortización del bien, se reconocerán como gastos. Los ingresos por arrendamiento (excluyendo lo que se reciba por servicios tales como seguro y conservación) se reconocerán de una forma lineal en el plazo del arrendamiento, incluso si los cobros no se reciben con arreglo a tal base, a menos que otra fórmula sistemática sea más representativa del patrón temporal con el que los beneficios derivados del uso del activo arrendado disminuyen.
52. *Los costes directos iniciales incurridos por el arrendador en la negociación y contratación de un arrendamiento operativo, se añadirán al importe en libros del activo arrendado y se reconocerán como gasto a lo largo del plazo de arrendamiento, sobre la misma base que los ingresos del arrendamiento.*
53. *La amortización de los activos amortizables arrendados se efectuará de forma coherente con las políticas normalmente seguidas por el arrendador para activos similares, y se calculará con arreglo a las bases establecidas en la NIC 16 y en la NIC 38.*
54. Para determinar si el activo arrendado ha visto deteriorado su valor, la entidad aplicará la NIC 36.
55. El arrendador, que sea a la vez fabricante o distribuidor de los bienes arrendados, no reconocerá ningún resultado por la venta cuando celebre un contrato de arrendamiento operativo, puesto que la operación no es en ningún modo equivalente a una venta.
56. *Además de los requisitos informativos fijados en la NIC 32, los arrendadores revelarán, en sus estados financieros, la siguiente información referida a los arrendamientos operativos:*
- (a) El importe total de los pagos mínimos futuros del arrendamiento correspondientes a los arrendamientos operativos no cancelables, así como los importes que corresponden a los siguientes plazos:*
 - (i) hasta un año;*
 - (ii) entre uno y cinco años;*
 - (iii) más de cinco años.*
 - (b) El total de las cuotas de carácter contingente reconocidas como ingreso en el ejercicio.*
 - (c) Una descripción general de las condiciones de los arrendamientos acordados por el arrendador.*
- * Véase también la SIC – 15 Arrendamientos operativos – Incentivos.
57. Además, será también de aplicación a los activos arrendados a terceros en régimen de arrendamiento operativo, los requisitos de información exigidos en la NIC 16, la NIC 36, la NIC 38, la NIC 40 y la NIC 41.

Transacciones de venta con arrendamiento posterior

58. Una venta con arrendamiento posterior es una transacción que implica la enajenación de un activo y su posterior arrendamiento al vendedor. Las cuotas del arrendamiento y el precio de venta son usualmente interdependientes, puesto que se negocian simultáneamente. El tratamiento contable de las operaciones de venta con arrendamiento posterior dependerá del tipo de arrendamiento implicado en ellas.
59. *Si una venta con arrendamiento posterior resultase ser un arrendamiento financiero, se evitará reconocer inmediatamente como resultado, en los estados financieros del vendedor arrendatario, cualquier exceso del importe de la venta sobre el importe en libros del activo enajenado. Este importe, se diferirá y amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento.*
60. Si el arrendamiento posterior es un arrendamiento financiero, la operación es un medio por el cual el arrendador suministra financiación al arrendatario con el activo como garantía. Por esta razón, no será apropiado considerar el exceso del importe de la venta sobre el importe en libros del activo como un resultado realizado. Este exceso se diferirá y amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento.
61. *Si una venta con arrendamiento posterior resultase ser un arrendamiento operativo, y quedase claro que la operación se ha establecido a su valor razonable, cualquier resultado se reconocerá inmediatamente como tal. Si el precio de venta fuese inferior al valor razonable, todo resultado se reconocerá inmediatamente, excepto si la pérdida resultase compensada por cuotas futuras por debajo de los precios de mercado, en cuyo caso se diferirá y amortizará en proporción a las cuotas pagadas durante el periodo en el que se espere utilizar el activo. Si el precio de venta fuese superior al valor razonable, dicho exceso se diferirá y amortizará durante el periodo en el que se espere utilizar el activo.*
62. Si el arrendamiento posterior fuese un arrendamiento operativo, y tanto las cuotas como el precio se estableciesen utilizando valores razonables, se habrá producido efectivamente una operación normal de venta y se reconocerá inmediatamente cualquier resultado derivado de la misma.
63. *En los contratos de arrendamiento operativo, si el valor razonable del bien en el momento de la venta con arrendamiento posterior fuera inferior a su importe en libros, la pérdida derivada de la diferencia entre ambas cifras se reconocerá inmediatamente.*
64. Sin embargo, para los arrendamientos financieros, tal ajuste no será necesario, salvo que se haya producido un deterioro del valor, en cuyo caso el importe en libros se rebajará hasta que alcance el importe recuperable, de acuerdo con la NIC 36.
65. Las obligaciones sobre revelación de información, establecidas tanto para los arrendadores como para los arrendatarios, serán igualmente aplicables a las ventas con arrendamiento posterior. En el caso de la descripción general de los acuerdos relevantes de los arrendamientos, será oportuno revelar las disposiciones no habituales que se hayan incluido en los acuerdos, o bien en los términos de las transacciones de venta con arrendamiento posterior.

66. Las operaciones de venta con arrendamiento posterior pueden cumplir las condiciones para tener que informar por separado de ellas según la NIC 1 *Presentación de estados financieros*.

Disposiciones transitorias

67. *Conforme a lo establecido en el párrafo 68, se aconseja la aplicación retroactiva de esta Norma, pero no se obliga a ello. Si no se aplicase la Norma de forma retroactiva, se considerará que el saldo de cualquier arrendamiento financiero preexistente ha sido determinado de forma apropiada por parte del arrendador, que lo contabilizará en adelante, de acuerdo con el contenido de la presente Norma.*
68. *La entidad que previamente haya aplicado la NIC 17 (revisada en 1997) aplicará las modificaciones contenidas por esta Norma de forma retroactiva para todos los arrendamientos, o bien, si la NIC 17 (revisada en 1997) no se aplicó retroactivamente, para todos los arrendamientos que hayan comenzado desde que se aplicó por primera vez la citada Norma.*

Fecha de vigencia

69. *La entidad aplicará esta Norma en los ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2005. Se aconseja su aplicación anticipada. Si alguna entidad aplicase esta Norma para un periodo que comenzase antes del 1 de enero de 2005, revelará ese hecho.*

Derogación de la NIC 17 (revisada en 1997)

70. Esta Norma deroga la NIC 17, *Arrendamientos* (revisada en 1997).

Boletín Técnico N° 49 del Colegio de Contadores

CONTABILIZACION DE TRANSACCIONES DE VENTA CON RETROARRENDAMIENTO

INTRODUCCION

- 1 El Boletín Técnico N° 22 analiza las características de los leasing financieros y operativos y la forma de contabilizarlos desde el punto de vista del arrendador y del arrendatario de los bienes objeto de la transacción. Los Boletines Técnicos N°s 24 y 37 complementan las normas del citado Boletín.
- 2 El presente Boletín analiza la forma de contabilizar, tanto desde el punto de vista del vendedor como del comprador, una transacción de venta de un bien que es posteriormente arrendado al mismo vendedor. Para efectos de este Boletín, esta transacción se denominará "Venta con retroarrendamiento". Al vendedor se le denomina vendedor-arrendatario y al comprador se le denomina comprador-arrendador.

OPINION

CONTABILIZACION DEL VENDEDOR-ARRENDATARIO

- 3 Excepto por lo señalado en el párrafo 7, el vendedor arrendatario deberá contabilizar la venta del bien y determinar y registrar la utilidad o pérdida generada en la transacción en la forma indicada en los párrafos 4 y 6.
- 4 Si el valor de mercado del bien enajenado y posteriormente retroarrendado es inferior a su valor neto de libros a la fecha de la transacción, antes de contabilizar la venta se debe disminuir el valor de libros registrando una pérdida equivalente a la diferencia que existe entre ambos valores.
- 5 El arrendamiento posterior del bien deberá ser contabilizado de acuerdo con las normas establecidas en los Boletines Técnicos N°s 22, 24 y 37. En consecuencia, si el contrato de arriendo reúne alguna de las características de leasing financiero, deberá ser contabilizado en forma similar a la adquisición de un bien del activo fijo. Por el contrario, si no reúne ninguna de dichas características, deberá ser contabilizado como un leasing operativo.
- 6 La utilidad o pérdida originada en la venta (la diferencia entre el valor de venta y el valor neto de libros del bien enajenado, previamente ajustado de acuerdo a lo estipulado en el párrafo 4 si fuere aplicable), se debe diferir y amortizar como sigue:
 - a) Durante la vida útil remanente del bien y en proporción a su depreciación, si el contrato reúne las características de leasing financiero.
 - b) Durante el período del contrato y en proporción al gasto de arriendo, si el contrato reúne las características de leasing operativo.

Para efectos de presentación en los estados financieros, la utilidad o pérdida diferida deberá considerarse como cuenta complementaria del activo fijo cuando se trate de un leasing financiero. En cambio, en el caso de un leasing operativo, deberá clasificarse como pasivo o activo a largo o corto plazo, según sea su período de amortización.

Si el bien-enajenado corresponde a terrenos, debe aplicarse las normas señaladas en el párrafo 7.

- 7 Cuando el bien enajenado corresponde a terrenos solamente, y el contrato no contempla opción de compra alguna a su término o incluye condiciones que hacen improbable al vendedor recuperar la propiedad jurídica del bien al término del contrato, el vendedor arrendatario deberá primero registrar la venta, teniendo en consideración lo señalado en los párrafos 4 y 6, y luego contabilizar el retroarrendamiento como un leasing operativo, siendo en estas circunstancias aplicables las normas generales señaladas en este Boletín Técnico.

Si el contrato permite al vendedor recuperar la propiedad jurídica del bien en condiciones razonables, el vendedor arrendatario, habiendo cumplido previamente lo señalado en el párrafo 4, deberá mantener los terrenos en sus libros al mismo valor contable registrado antes de esta operación, y contabilizar los recursos obtenidos con abonos a una cuenta de acreedores por leasing o similar. Asimismo, será necesario revelar en una nota a los estados financieros que en el rubro activo fijo se incluyen terrenos que han sido vendidos y retroarrendados, los cuales no son jurídicamente de su propiedad, por lo cual, mientras no ejerza la opción de compra, no puede disponer libremente de ellos.

Si la transacción incluye terrenos y edificaciones y el valor de mercado de estas últimas representa una porción significativa del valor total de mercado del inmueble (alrededor de un tercio de este último valor), se aplican las normas generales de este Boletín Técnico y no las relativas exclusivamente a terrenos.

SITUACIONES ESPECIALES

Retroarriendo de una porción menor de los activos enajenados

- 8 Este caso ocurre cuando el vendedor arrendatario renuncia sustancialmente a todos los derechos de uso de los bienes vendidos, arrendando sólo una porción menor de los activos enajenados. Se considera que un vendedor-arrendatario renuncia sustancialmente a todos los derechos de uso de los bienes vendidos, si el valor actual(*) de los montos que de acuerdo al mercado sería razonable cancelar por concepto de cuotas de arrendamiento durante toda la duración del contrato, es inferior al 10% del valor de mercado de todos los bienes enajenados.
- 9 En este caso, el vendedor-arrendatario debe contabilizar la venta y el retroarrendamiento como dos transacciones independientes, basándose en las condiciones de cada una. Sin embargo, los pagos por arrendamiento deben ser razonables en relación a las condiciones de mercado a la fecha de contrato. De no ser así, el vendedor-arrendatario deberá aumentar o disminuir la utilidad o pérdida en la venta por un monto que, al ser amortizado, permita ajustar los montos pactados por arriendo a importes que tengan relación con los vigentes en el mercado.

* Este valor actual deberá ser calculado a la tasa vigente en el mercado para colocaciones a largo plazo en condiciones similares a las del contrato de leasing.

- 10 El ajuste de la utilidad o pérdida referida en el párrafo 9 se deberá registrar como mayor o menor costo de la porción de los bienes arrendados, si el contrato reúne las características de leasing financiero, o como gasto de arriendo diferido o ingreso anticipado, si el contrato reúne las características de leasing operativo.

Retroarriendo de una porción intermedia de los activos enajenados

- 11 Este caso ocurre cuando el vendedor arrendatario retiene más que una porción menor de los derechos de uso de los bienes enajenados pero menos que sustancialmente todos esos derechos.
- 12 En este caso, el vendedor arrendatario deberá diferir cualquier utilidad que se genere en la transacción, excepto por la parte de dicha utilidad que exceda:
- a) El valor actual de las cuotas de arrendamiento, si el arrendamiento posterior reúne las características de un leasing operativo.
 - b) El valor al cual se registra el activo arrendado, si el arrendamiento posterior reúne las características de un leasing financiero.

La utilidad diferida deberá ser amortizada como se indica en el párrafo 6.

- 13 En caso de existir una pérdida en la enajenación de los bienes, ésta deberá ser diferida y amortizada como se indica en el párrafo 6.

CONTABILIZACION DEL COMPRADOR-ARRENDADOR

- 14 El comprador-arrendador deberá contabilizar esta transacción como una adquisición de activo fijo y luego contabilizar el contrato de arriendo como leasing financiero u operativo, según corresponda, de acuerdo con las normas establecidas en los párrafos 16 al 19, 22 al 24, 28 y 29 del Boletín Técnico N° 22. Si el contrato de arriendo reúne las características de leasing financiero, deberá además, revelar en una nota a los Estados Financieros que jurídicamente es propietario de bienes que no se incluyen como activos de la Sociedad.

REVELACION

- 15 Además de las revelaciones requeridas en los párrafos 7 y 14, tanto el vendedor como el comprador deberán revelar en una nota a los estados financieros las principales características del contrato de venta con retroarrendamiento, incluyendo, entre otras, el precio de la compraventa, el valor nominal y número de cuotas de arrendamiento pactadas, el período del contrato, etc. El vendedor - arrendatario deberá revelar además la utilidad o pérdida generada en la transacción y la forma en que ésta se contabilizó.

APROBACION DE LA COMISION DE PINCIPIOS Y NORMAS DE CONTABILIDAD

Este Boletín ha sido preparado por la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad del Colegio de Contadores de Chile A.G., y aprobado con el voto afirmativo de todos los miembros que participaron en su elaboración, que fueron los siguientes:

Eduardo Roubik
Presidente

María Teresa García
Luis Enrique Alamos
Siegfried Heydel
Juan Ivanovich
Juan Lazo

Michael Leighton
Ricardo Sánchez
Germán Saenz
María Paulina Zunino

APROBACION DEL HONORABLE CONSEJO NACIONAL

El presente Boletín, que establece normas relativas a "Contabilización de Transacciones de Venta con Retroarrendamiento", fue aprobado por el Consejo Nacional del Colegio de Contadores de Chile A.G., en sesión Ordinaria del 13 de junio de 1995, de conformidad a las atribuciones contenidas en la letra h) del Artículo 13° de los Estatutos del Colegio, (Art. 13° letra g) de la Ley N° 13.011 y acordó hacer obligatoria la aplicación de las normas establecidas en este Boletín a todas las transacciones de venta con retroarrendamiento efectuadas a contar del 1° de enero de 1996.

Fernando Poblete Velásquez
Secretario General

Antonio Castilla Pérez
Presidente Nacional