

**LEASE-BACK INMOBILIARIO: INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN DE  
PROYECTOS INMOBILIARIOS**

**ISABELLA CATALINA LECOMPTE VERGARA**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
CARRERA DE DERECHO**

**Bogotá D.C., 19 de octubre de 2015**

**LEASE-BACK INMOBILIARIO: INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN DE  
PROYECTOS INMOBILIARIOS**

**Monografía jurídica presentada por  
ISABELLA CATALINA LECOMPTE VERGARA**

**a**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS**

**Dirigida por  
FELIPE ARBOUÍN GÓMEZ**

**En cumplimiento de los requisitos para optar por el título de abogado**

**Bogotá D.C., 19 de octubre de 2015**

## **NOTA DE ADVERTENCIA**

La Universidad no se hace responsable por los conceptos emitidos por sus alumnos en sus trabajos de tesis. Solo velará por que no se publique nada contrario al dogma y a la moral católica y por qué las tesis no contengan ataques personales contra persona alguna, antes bien se vea en ellas el anhelo de buscar la verdad y la justicia.

## Tabla de contenido

<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo I. Esquemas de financiación inmobiliaria.....</b>	<b>4</b>
1.1. Mecanismos de financiación de proyectos inmobiliarios en Colombia .....	4
1.1.1. Crédito hipotecario.....	4
1.1.2. Titularización .....	7
1.1.3. Fondos de capital privado .....	10
1.1.4. Lease-back inmobiliario .....	14
<b>Capítulo II. Lease-back inmobiliario.....</b>	<b>15</b>
2.1. Concepto y características.....	15
2.2. Capacidad.....	20
2.3. Obligaciones de las partes.....	22
2.3.1. Obligaciones de la sociedad de leasing .....	23
2.3.2. Obligaciones del locatario .....	25
2.4. Asunción de riesgos y seguros .....	28
2.4.1. Seguro de cumplimiento del contrato.....	30
2.4.2. Seguro todo riesgo daño material .....	30
2.4.3. Seguro de responsabilidad civil.....	31
2.5. Determinación del precio .....	31
2.5.1. Precio de la compraventa .....	31
2.5.2. Cánones del leasing.....	33
2.5.3. Valor de la opción de adquisición .....	36
2.6. Tratamiento tributario y contable.....	37
<b>Capítulo III. Ventajas y desventajas de lease-back inmobiliario .....</b>	<b>40</b>
3.1. Ventajas del lease-back inmobiliario .....	40
3.1.1. Flexibilidad de la operación .....	41
3.1.2. Rapidez y sencillez.....	41
3.1.3. Liberación de recursos .....	42
3.1.4. Alcance del financiamiento .....	42
3.1.5. Beneficios tributarios .....	42
3.2. Desventajas del lease-back inmobiliario .....	43
<b>Conclusión.....</b>	<b>44</b>

## **Resumen**

La presente monografía jurídica partirá de la revisión de distintos esquemas de financiación de proyectos inmobiliarios en Colombia hasta ahondar en la figura del lease-back inmobiliario como contrato idóneo para el financiamiento de este tipo de proyectos. De acuerdo con lo anterior, se realizará una breve descripción del concepto, características, obligaciones y riesgos de este contrato con el fin de ofrecer al lector las principales ventajas y desventajas que confiere esta modalidad de contrato a la luz de las necesidades de una empresa al momento de indagar por el mecanismo encaminado a obtener liquidez para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

## **Palabras claves**

Lease-back, inmobiliario, financiación, leasing

## **Abstract**

This legal dissertation shall begin reviewing different financial schemes for real estate projects in Colombia and later expand in the legal figure of the real estate lease-back agreement as a suitable structure to finance these kinds of projects. Thus, the following study comprises a brief description of the concept, characteristics, obligations and risks of this operation in order to provide the reader with the main advantages and disadvantages encompassed in this contract in light of the needs of a company whenever examining the most appropriate mechanism geared to the procurement of liquidity for the development of real estate projects.

## **Key words**

Lease-back, real estate, financing, leasing

# LEASE-BACK INMOBILIARIO: INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

## Introducción

Al momento de tomar una decisión de inversión en el sector inmobiliario, resulta imperativo el análisis de factores como la coyuntura económica nacional e internacional, la proyección de crecimiento de dicho mercado, el comportamiento de los precios, tasas de interés, rentabilidad, nivel de riesgo y las distintas alternativas de inversión y financiamiento que ofrece el sector. Considerando el entorno colombiano, es posible observar que las cifras de indicadores, tales como el PIB, han sido duplicadas en contraposición con lo que estaban al inicio del tercer milenio, lo cual se traduce en un incremento en la demanda y en la capacidad adquisitiva de la población en general<sup>1</sup>. Por su parte, el Banco Mundial ha categorizado a Colombia dentro de los 35 primeros países a la hora de hacer negocios a nivel mundial. Particularmente, dicha entidad ha destacado el crecimiento en cuanto a la capacidad de acceso crediticio durante el transcurso del año anterior, pasando a ser la tercera economía con mayor acceso a crédito dentro de los 189 países objeto del estudio, de acuerdo con su ranking<sup>2</sup>.

Concretamente, el sector inmobiliario ha presentado un balance favorable en los últimos años, durante los cuales el número de licencias de construcción aprobadas ha sido

---

<sup>1</sup> Banco de la República. <http://www.banrep.gov.co/es/ipc#>. (2015)

<sup>2</sup> World Bank Group. <http://www.doingbusiness.org/rankings>. (Junio, 2014)

duplicado comparado con aquellas autorizadas en el año 2009<sup>3</sup>. Por su parte, la estructura de negocio de este mercado ha ido transformándose de la construcción para la venta de unidades al arrendamiento de éstas, lo cual se traduce en un esquema más complejo desde la perspectiva financiera, en tanto requiere mayor capacidad de endeudamiento para poder sobrellevar el retorno programado de la inversión representado en los cánones de arrendamiento que recibirá el inversionista a mediano o largo plazo<sup>4</sup>.

Teniendo en cuenta la nueva demanda de financiamiento para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, el sector financiero ha respondido a través del ofrecimiento de distintas alternativas de negocio, dentro de las cuales se encuentra la utilización de contratos atípicos como el leasing, anteriormente monopolizado en el marco de la adquisición de bienes muebles, tales como automóviles y maquinaria industrial. Particularmente, este tipo de contrato bancario, en su modalidad de *lease-back* o retroarriendo, ha surgido en los últimos años como alternativa idónea para la obtención de liquidez al momento de iniciar un proyecto de tipo inmobiliario, ya que permite obtener una inyección de capital inicial para la construcción del proyecto y posteriormente satisfacer las obligaciones financieras mediante el recaudo de los cánones de arrendamiento, una vez el proyecto se encuentre concluido.

De conformidad con lo anterior, mediante el desarrollo de la presente monografía jurídica se pretende realizar un breve análisis de la figura jurídica del contrato de *lease-back* como

---

<sup>3</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadística. [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/licencias/bol\\_lic\\_abr15.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/licencias/bol_lic_abr15.pdf). (19 de junio, 2015)

<sup>4</sup> <https://www.bbvaesearch.com/wp-content/uploads/2015/03/3Situaciony perspectivas.pdf>. (11 de marzo, 2015)

mecanismo para la financiación de proyectos inmobiliarios. A partir de su estudio, se procurará dar una idea al lector del estado del arte frente a este negocio jurídico y de igual forma aterrizar el concepto al campo de la financiación de proyectos inmobiliarios en el país.

A través de la identificación de sus elementos característicos y la comparación de éste frente a otros instrumentos de financiación tradicionales, se procurará brindar una orientación al momento de identificar el esquema más conveniente y eficiente para la obtención de financiamiento a la hora de emprender proyectos inmobiliarios.

En este sentido, se partirá por la revisión de los distintos esquemas de financiamiento de proyectos inmobiliarios, tales como el crédito hipotecario, la titularización, los fondos de capital privado y el *lease-back*, y sus principales caracteres como estructuras financieras. Seguidamente, se examinarán las ventajas y desventajas que confiere el *lease-back* inmobiliario como esquema para la financiación de proyectos inmobiliarios en contraposición con otras alternativas de financiamiento. Por último, se realizará un barrido de la figura del *lease-back* inmobiliario como negocio jurídico, en el que se analizarán los distintos elementos particulares que la componen a la luz de la normatividad aplicable, la doctrina y la jurisprudencia, al igual que la capacidad y obligaciones de quienes son parte del referido contrato.

## Capítulo I.

### Esquemas de financiación inmobiliaria

#### **1.1. Mecanismos de financiación de proyectos inmobiliarios en Colombia**

Al momento de hallar el mecanismo más eficiente de financiamiento para iniciar el desarrollo de un proyecto inmobiliario, el empresario deberá someter a análisis factores tales como la tasa de interés, el plazo del esquema financiero, la flexibilidad a la hora de efectuar un pago anticipado, las garantías que exigirá la entidad bancaria, las cargas tributarias de las distintas opciones de financiamiento, entre otros. En este sentido, a continuación se realizará un breve repaso sobre las diversas alternativas financieras que ofrece el mercado colombiano a aquellas personas en busca de financiamiento de proyectos inmobiliarios en el país.

##### 1.1.1. Crédito hipotecario

La operación de crédito hipotecario consiste en la transferencia de la propiedad de ciertos bienes a cargo de la entidad que otorga el crédito y a favor de la persona quien lo solicita, para que dentro de un plazo establecido en el contrato, el mutuario, es decir, quien recibe los bienes a título de mutuo, restablezca la misma especie y calidad al mutuante<sup>5</sup>. Esta modalidad de préstamo tiene la particularidad de que la entidad bancaria prestataria del crédito encuentra garantizada la operación y, por tanto, el cumplimiento por parte de su

---

<sup>5</sup> Ley 57 de 1887. Art. 2221. Por el cual se expide el Código Civil. Mayo 26 de 1883.

cliente a través de la constitución de una hipoteca por este último como garantía de su cumplimiento. En relación con el contrato de mutuo mercantil, la Sala Civil de la Corte Suprema de Justicia indicó, mediante sentencia proferida el 22 de marzo de 2000, lo siguiente:

*“Se perfecciona con la tradición de la cosa prestada, pues es así como se produce la transferencia de la propiedad de ella, del mutuante al mutuario, quien por tanto queda obligado a la restitución de otra del mismo género y calidad, restitución que solo se justifica estricto sensu, en la medida en que previamente se hubiera producido una entrega con la anunciada finalidad, sin embargo no es acertado exigir la entrega real de la cosa en el mutuo, como única o exclusiva manera de verificar la tradición, pues tan válida como aquella es la simbólica, de gran usanza en la esfera financiera, en donde el acto material de la misma se echa de menos, y no por ello, en modo alguno, puede pretextarse la ausencia y eficacia de dicho contrato”<sup>6</sup>.*

La importancia de la garantía hipotecaria para la adquisición del crédito resulta evidente en la medida en que, por regla general, los inmuebles mantienen o aumentan su valor, por lo cual la entidad bancaria prestataria del crédito tendrá asegurado el riesgo de cumplimiento de su cliente a través dicha garantía. Teniendo en cuenta que en Colombia los inmuebles están sometidos a un esquema especial de registro público, actualmente regulado mediante la Ley 1579 de 2012, la constitución de una hipoteca debe realizarse mediante escritura

---

<sup>6</sup> Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Expediente 5335 (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo; Marzo 22 de 2000).

pública ante notario,<sup>7</sup> debidamente inscrita y registrada ante la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos del círculo registral al cual pertenezca el inmueble objeto de dicho gravamen. En todo caso, y de conformidad con la ley, los bienes gravados con hipoteca son susceptibles de ser enajenados, con la carga para el nuevo adquirente de respetar los derechos del acreedor hipotecario<sup>8</sup>.

Los créditos para la obtención de liquidez a la hora de llevar a cabo un proyecto inmobiliario se denominan créditos comerciales y pueden tener tasa de interés fija o variable. Estas tasas las determina cada entidad bancaria, sujetas a los límites establecidos por la Superintendencia Financiera, y dependen usualmente del plazo que se pacte en el contrato de crédito y la solvencia del deudor. Los términos para el pago del capital más los intereses pueden ser diferidos en distintas modalidades, ya sean mensuales, trimestrales o anuales.

Por su parte, existe la posibilidad para el cliente que solicita el crédito de pactar que la totalidad del monto de capital más intereses sea pagadero al vencimiento del contrato. Estos créditos son llamados comúnmente como créditos *bullets* y son otorgados por los bancos dependiendo de un análisis de riesgo que realice la entidad en relación con el proyecto a ejecutar con dicho préstamo, el inmueble hipotecado, la capacidad de endeudamiento del deudor, entre otros factores. Esta última modalidad resulta beneficiosa para aquellos proyectos en los que el retorno de la inversión se verifica al finalizar el propósito para el

---

<sup>7</sup> Ley 57 de 1887. Art. 2434. Por el cual se expide el Código Civil. Mayo 26 de 1883.

<sup>8</sup> Ley 57 de 1887. Art. 2440. Por el cual se expide el Código Civil. Mayo 26 de 1883.

cual se solicitó el crédito, es decir, en aquellos proyectos inmobiliarios en el que su utilidad se obtiene a la hora de su venta o al momento en que se da el inmueble o sus unidades en arrendamiento o concesión.

### 1.1.2. Titularización

La titularización, en palabras de la doctora Constanza Blanco, es “*un proceso mediante el cual, una entidad originadora transfiere y aísla en un vehículo especial activos de su propiedad que tienen características de iliquidez o baja rotación, o flujos de caja futuros predecibles, con el objeto de iniciar nuevas operaciones o desarrollar proyectos*”<sup>9</sup>. De acuerdo con lo anterior, la titularización permite que el empresario que tenga el derecho de dominio sobre uno o varios inmuebles y requiera liquidez para el desarrollo de un proyecto, los transfiera a un vehículo, como lo es un patrimonio autónomo administrado por una sociedad fiduciaria, para que se lleve a cabo el procedimiento regulado por la normativa relativa al mercado de valores<sup>10</sup> para la expedición de valores representativos de un crédito respaldado por el activo subyacente (el inmueble), en cabeza del patrimonio autónomo, que serán a su vez comprados por inversionistas a cambio de una rentabilidad periódica. Esta rentabilidad periódica, en principio, podrá ser respaldada con las rentas derivadas del activo subyacente, a través de los cánones de arrendamiento que pagaría el arrendatario del inmueble a la sociedad fiduciaria por su uso.

---

<sup>9</sup> Constanza Blanco. La titularización en Colombia: diez años de desarrollo. Pág. 7-38. Ed, Contexto 18. (2004).

<sup>10</sup> Dentro de las normas que regulan la materia están las siguientes: Ley 35 de 1993, Ley 663 de 1993, Resolución 400 de 1995, Resolución 1200 de 1995, Ley 964 de 2005, Decreto 2555 de 2010 y la Circular Básica Jurídica No. 029 de 2014 de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Tal como lo indica el profesor Rodríguez Azuero, la titularización de proyectos inmobiliarios de construcción permite que:

*“los dueños de un lote de terrero, por ejemplo, con proyectos, planos, estudios de factibilidad, etc., los aporten para constituir un patrimonio autónomo y emitan papeles en el mercado para obtener los recursos enderezados a la construcción, con una diferencia fundamental frente a la fiducia clásica, y es que los constituyentes aportantes de los activos tiene que permanecer hasta el final del proyecto, reteniendo en su poder los títulos que correspondan a sus aportes, los cuales por lo demás están subordinados a los resultados de la operación”<sup>11</sup>.*

La estructura de un proceso de titularización envuelve la participación de diversos agentes; entre ellos están; (i) el propietario del activo o activos subyacente objeto de la titularización; (ii) el vehículo que se utiliza para la movilización o transformación del activo subyacente en los derechos de crédito representados en los títulos; (iii) la fiduciaria o agente de manejo y la sociedad titularizadora mediante la cual se realizará dicho proceso; (iv) los inversionistas; (v) el administrador del activo subyacente que reportará sobre el recobro del flujo de caja destinado al pago de los inversionistas, en primer lugar; (vi) la Superintendencia Financiera de Colombia, y (vii) otros participantes de la emisión mediante oferta pública dentro de los cuales están el estructurador del proceso, los

---

<sup>11</sup> Sergio Rodríguez Azuero. Contratos bancarios su significación en América Latina, sexta edición. Pg. 890. Ed., Legis (2009).

colocadores, la sociedad calificadora; el depósito de valores, el administrador de la emisión, entre otros<sup>12</sup>.

Cabe recalcar que en estos procesos, es común la inclusión de un pacto de retroventa mediante el cual el propietario original del inmueble (el originador) recobre el derecho de dominio sobre el bien a cambio de un precio, que será en parte el resultado de la utilidad del proyecto inmobiliario desarrollado por el empresario<sup>13</sup>.

En cuanto al inmueble, se exige que durante todo momento en que éste se encuentre dentro del patrimonio autónomo esté libre de todo gravamen, condición resolutoria o limitación al dominio que pueda afectar el derecho de propiedad del inmueble, salvo por la constitución de regímenes de propiedad horizontal<sup>14</sup>. Por su parte, la sociedad fiduciaria exigirá que el originador tome pólizas de seguro que amparen el inmueble contra riesgos tales como incendio o terremoto durante la vigencia del contrato de fiducia mercantil.

A su vez, es importante recalcar que la inversión mínima en los títulos no podrá ser menos de 60 salarios mínimos legales mensuales vigentes por inversionista<sup>15</sup>, mientras que el

---

<sup>12</sup> Constanza Blanco Barón. *La titularización en Colombia: veinte años de regulación, 1993-2013*. Revista de Economía Institucional. Primer semestre 2015. At- 262.

<sup>13</sup> Concepto No. 2007010679-001. [Superintendencia Financiera de Colombia]. Junio 22 de 2007.

<sup>14</sup> Decreto 2555 de 2010. Art. 5.6.7.1.3 Num. 2. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. Julio 15 de 2010.

<sup>15</sup> Decreto 2555 de 2010. Art. 5.6.7.1.1. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. Julio 15 de 2010.

monto máximo de la emisión no podrá superar el 100% del presupuesto total del proyecto, incluyendo los costos de la titularización<sup>16</sup>.

Dentro de las razones por las cuales se elegiría la realización de un proceso de titularización está la necesidad de liquidez, teniendo en cuenta que se tiene la propiedad de un activo de baja liquidez con un flujo de caja predecible, determinado por las condiciones de mercado para el tipo de activo<sup>17</sup>. No obstante, debido a que este proceso se debe realizar siguiendo los parámetros y lineamientos establecidos por las normas relativas al mercado público de valores, la obtención de liquidez está sujeta a un proceso diferido, en la medida en que el originador necesita cumplir con todos los requerimientos indicados por las normas aplicables, entre ellos la aprobación de la operación por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia, lo cual focaliza este procedimiento para grandes acumulados de proyectos por parte de sociedades con un capital extenso, en contraposición a la micro, pequeña o mediana empresa que busca liquidez expedita para llevar a cabo un proyecto inmobiliario.

### 1.1.3. Fondos de capital privado

Los fondos de capital privados son vehículos de inversión estructurados con el fin de emprender en inversiones en empresas que no se encuentran inscritas en las bolsas de

---

<sup>16</sup> Decreto 2555 de 2010. Art. 5.6.7.1.2. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. Julio 15 de 2010.

<sup>17</sup> Constanza Blanco Barón. *La titularización en Colombia: veinte años de regulación, 1993-2013*. Revista de Economía Institucional. Primer semestre 2015. At- 259-263.

valores y, por lo tanto, no cotizan en dichos mercados. Estos fondos pueden ser diseñados para tener una vigencia que usualmente va desde 8 a 10 años o inclusive por un mayor tiempo en caso que inviertan en proyectos inmobiliarios y de infraestructura. De igual forma, los fondos de capital privado se catalogan de forma distinta de acuerdo con la calidad o naturaleza de las empresas sobre las cuales invierten, por lo cual existen los siguientes tipos de fondos: Capital Semilla (*Seed Capital*), Capital Emprendedor (*Venture Capital*), Capital de Crecimiento (*Growth Capital*) y de Adquisición (*Buyout*). Adicionalmente a los anteriores, también se distinguen los distintos fondos dependiendo del sector en el cual inviertan, entre los cuales está, entre otros, el sector infraestructura, de energía, forestales, de agroindustria e inmobiliario<sup>18</sup>.

Los fondos de inversión fueron facultados para invertir en activos inmobiliarios a través del artículo 4° de la Ley 820 de 2003, de conformidad con la reglamentación que para ello expidiera el Gobierno Nacional. En este sentido, el Decreto 1877 de 2004 reglamenta la anterior norma y definió los fondos de inversión inmobiliaria como “*aquellos administrados por sociedades administradoras de inversión y los fondos comunes especiales administrados por sociedades fiduciarias, cuyo objeto sea la inversión en inmuebles*”<sup>19</sup>. Este decreto delimitó su alcance frente a aquellos vehículos que inviertan en activos inmobiliarios al menos con el 70% del valor del respectivo fondo.

---

<sup>18</sup> Asociación Colombiana de Fondos de Capital Privado. <http://colcapital.org/es/preguntas-frecuentes.html>. (Agosto 9 de 2015).

<sup>19</sup> Decreto 1877 de 2004. Art. 1. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 41 de la Ley 820 de 2003 y se adopta el marco regulatorio de los fondos de inversión inmobiliaria. Junio 8 de 2004.

Posteriormente, el Decreto 2175 de 2007, incluido dentro del artículo 12.2.1.1.4 del Decreto 2555 de 2010, estableció la regulación aplicable a la administración y gestión de las carteras colectivas, las cuales quedaron sometidas únicamente a la administración por parte de sociedades comisionistas de bolsa de valores, sociedades fiduciarias y sociedades administradoras de inversión, en calidad de profesionales y conecedoras del sistema. Este decreto demarca las carteras colectivas inmobiliarias como aquellas que contienen una concentración de por lo menos el 60% de sus activos en bienes inmuebles ubicados en el territorio nacional o en el extranjero; participaciones en carteras colectivas inmobiliarias del exterior, y títulos emitidos bajo titularizaciones hipotecarias o inmobiliarias y los derechos fiduciarios de patrimonios autónomos conformados por inmuebles subyacentes<sup>20</sup>.

De igual forma, el Decreto 1242 de 2013 adicionó un nuevo libro al Decreto 2555 de 2010 sobre fondos de inversión colectiva de carácter inmobiliario, aumentando el nivel de concentración en activos inmobiliarios indicados anteriormente a un 75%. Por su parte, esta norma establece que todo fondo de inversión colectiva deberá tener, por lo menos, un patrimonio mínimo equivalente a 2.600 salarios mínimos legales mensuales vigentes<sup>21</sup>.

Por regla general, la inversión en fondos de capital privado es de alto riesgo y, por tanto, cuentan con una proyección de rentabilidad alta, por lo cual sus inversionistas deberán ser calificados y con ello entender el riesgo que implica dicha inversión. Los fondos de capital

---

<sup>20</sup> Decreto 2157 de 2007. Art. 14. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se regula la administración y gestión de las carteras colectivas. Junio 12 de 2007.

<sup>21</sup> Decreto 1242 de 2013. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se sustituye la Parte 3 del Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con la administración y gestión de los fondos de inversión colectiva. Junio 14 de 2013.

privado, a diferencia de los fondos de capital de riesgo, invierten en empresas que ya se encuentran consolidadas con el fin de potencializar su actividad empresarial<sup>22</sup>.

Considerando que la actividad de los fondos de capital privado ha suscitado grandes desarrollos económicos en el sector privado, y especialmente en cuanto al crecimiento de las empresas dentro de las cuales focalizan su inversión, la utilización de este mecanismo para la obtención de liquidez por parte de una empresa dedicada al desarrollo de proyectos inmobiliarios puede llegar a ser fructuosa en la medida en que fungen como alternativa de financiamiento bajo una estructura de riesgos compartidos con el respectivo fondo, mediante la cual este último aportará no sólo su inversión sino el apoyo estratégico en áreas como gobierno corporativo, planeación, gestión y facilitación en la obtención de otros esquemas de financiación como consecuencia del robustecimiento patrimonial de la empresa<sup>23</sup>. En todo caso, este esquema de financiación presenta desventajas para la inyección de capital en corto plazo, puesto que no sólo deberán ser cumplidos los requisitos que prevea el fondo correspondiente antes de proceder a la inversión, sino que representará probablemente una injerencia por parte de aquél a la hora de llevar a cabo el proyecto inmobiliario.

---

<sup>22</sup> Asociación Colombiana de Fondos de Capital Privado. <http://colcapital.org/es/preguntas-frecuentes.html>. (Agosto 9 de 2015).

<sup>23</sup> Asociación Colombiana de Fondos de Capital Privado. <http://colcapital.org/es/preguntas-frecuentes.html>. (Agosto 9 de 2015).

#### 1.1.4. Lease-back inmobiliario

El lease-back inmobiliario, como modalidad de operación de leasing financiero mediante la cual el propietario de un bien inmueble moviliza su activo a través de su venta a la sociedad de leasing para que ésta seguidamente se lo entregue en arrendamiento durante el periodo de tiempo pactado en el contrato, ha sido utilizado como medio para la obtención de liquidez, transformando los activos fijos en capital de trabajo a tal punto que se ha afianzado como unas de las formas más utilizadas a la hora de encontrar financiamiento. Las principales características, obligaciones, garantías y aspectos tributarios de este negocio jurídico se describirán en el segundo capítulo de esta monografía.

Por su parte, a tal punto ha sido el crecimiento del leasing financiero en el país que su participación dentro del mercado ha estado dentro del 14%, aproximadamente, en los últimos 10 años dentro de la cartera comercial de las entidades bancarias. Por su parte, en el 2014 el indicador de leasing frente al PIB fue de 3,58%, presentando un crecimiento de 0,27 puntos en contraste con el año anterior, lo cual demuestra el gran dinamismo de este esquema financiero. Específicamente, el leasing financiero de inmuebles, dentro del cual se encuentra el lease-back, se ha consolidado como la modalidad de leasing más fuerte dentro del mercado, con una participación de 33,3%, sumas operacionales aproximadas de 9,7 billones de pesos a diciembre de 2014 y un crecimiento anual de 24,1% en contraposición al 2013<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Fedeleasing y Fedesarrollo. Informe Trimestral del Mercado de Leasing – Abril 2015. <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/Fedeleasing-Abril-2015.pdf>. (15 de agosto, 2015).

Como consecuencia del crecimiento exponencial del leasing dentro del mercado colombiano, se ha incrementado la oferta de estos servicios por parte de las entidades financieras, lo cual se ha visto reflejado en una reducción de los niveles de concentración dentro del sector bancario para este tipo de operaciones. Paralelamente, el leasing financiero de inmuebles se muestra como una de las formas de leasing con menos concentración en el mercado, en el que lidera Bancolombia S.A. con 3,25 billones de pesos para el año 2014<sup>25</sup>.

Por su parte, en contraposición con otras modalidades de crédito, los rendimientos de cartera del leasing fueron superiores para la mayoría de las instituciones financieras del país a diciembre de 2013, lo cual reitera el atractivo de estas operaciones dentro del mercado, las cuales han reportado mayores utilidades frente a otros esquemas de financiación<sup>26</sup>.

## **Capítulo II.**

### **Lease-back inmobiliario**

#### **2.1. Concepto y características**

La figura originariamente anglosajona del leasing surge como solución a las necesidades del empresario al momento de desarrollar sus actividades, en la medida en que permitió, en un primer momento, el ejercicio de la actividad económica sin el obstáculo principal de

---

<sup>25</sup> Fedeleasing y Fedesarrollo. Informe Trimestral del Mercado de Leasing – Abril 2015. <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/Fedeleasing-Abril-2015.pdf>. (15 de agosto, 2015).

<sup>26</sup> Fedesarrollo. Informe trimestral de leasing. 2014.

adquirir el derecho de dominio sobre las herramientas de trabajo. Posteriormente, este esquema de financiación fue objeto de diversificación al punto en que una de sus modalidades, como lo es el lease-back, o también llamado retroarriendo, le permite al empresario que tiene la propiedad sobre el bien pero no la liquidez para el desarrollo de un proyecto, entregar dicho bien a la entidad bancaria a título de compraventa, para que ésta, en un segundo momento, le entregue al empresario no sólo el capital requerido para realizar dicho propósito como precio dentro de la compraventa, sino también la tenencia del bien productivo a cambio de un canon, con lo cual se mantiene el activo como herramienta para el desarrollo de la actividad empresarial durante el contrato, para que luego, en una tercera fase del negocio, el empresario tenga la opción de readquirir el derecho de dominio del bien ejerciendo la opción de adquisición al finalizar el contrato en mención.

En este sentido, el lease-back, tal como lo indica el profesor Rodríguez Azuero, es aquel tipo de contrato de leasing mediante la cual *“el industrial moviliza sus activos fijos haciéndose a capital de trabajo, pero con la ventaja de seguir utilizándolo para la misma finalidad productiva a la cual los tenía asignados desde el comienzo”*<sup>27</sup>.

Desde la óptica tributaria y contable, el Estatuto Tributario señala que, para que exista un contrato de lease-back, es necesario que confluyan los siguientes supuestos: (i) que en una misma persona o entidad se confundan las calidades de proveedor y locatario del bien

---

<sup>27</sup> Sergio Rodríguez Azuero. Contratos bancarios su significación en América Latina, sexta edición. Pg. 689. Ed., Legis (2009).

objeto del contrato de lease-back, y (ii) que la naturaleza del bien objeto del contrato sea la de activo fijo para el proveedor o locatario<sup>28</sup>.

Esta dualidad de condiciones en cabeza de las partes contratantes, generadas por la coalición de contratos que implica el lease-back, ha sido estudiada por la Corte Suprema de Justicia y tratada como un evento de conexidad contractual; mediante sentencia del 25 de septiembre de 2007, esta corporación ha establecido lo siguiente:

*“Como se aprecia, en la esfera negocial, es esta una operación económica que involucra la realización de dos contratos diversos, pero estrechamente vinculados, a saber: la compraventa, mediante la cual el candidato a usuario transfiere la propiedad de la cosa a la sociedad de leasing (negocio instrumental), y el “lease back”, por cuya virtud ésta le permite al proveedor el uso y goce del bien a cambio de una contraprestación económica. (...) Se trata, pues, de un claro caso de conexidad contractual, por cuanto ambos negocios jurídicos se justifican recíprocamente, en la medida que es con miramiento en el leasing que el futuro usuario vende y que la sociedad de leasing compra, lo que, al tiempo, determina que en unas mismas personas converjan distintas calidades por razón de las obligaciones que despuntan de uno y otro contratos: vendedor, tradente y usuario, por un lado, comprador, adquirente y leasing, por el otro”<sup>29</sup>*

---

<sup>28</sup> Decreto 624 de 1989. Art. 127-1 Parágrafo 1. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Marzo 30 de 1989.

<sup>29</sup> Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Proceso 11001-31-03-027-2000-00528-01 (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo; Septiembre 25 de 2007).

Hay quienes difieren a la hora de tratar los distintos actos que envuelve el lease-back como contratos conexos, pues parten de la atipicidad del contrato de leasing, por cuanto, si bien señalan que este contrato es análogo a varias figuras jurídicas tipificadas dentro del ordenamiento jurídico colombiano, tales como el contrato de compraventa, el mutuo y el arrendamiento, los códigos que regulan la materia, como lo son el Código Civil y el de Comercio o inclusive el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, no lo contemplan de forma individual en cuanto a su definición, estructura, obligaciones o efectos. De igual forma, esta parte de la doctrina establece que al gozar el contrato de leasing de una función económica, características y finalidad particular, éste adquiere la naturaleza de contrato autónomo, complejo y por lo tanto atípico<sup>30</sup>, al cual debe dársele un tratamiento como tal.

La figura del lease-back fue regulada mediante el Decreto 913 de 1993, en su artículo tercero, en tanto permitió a las compañías de financiamiento comercial celebrar este tipo de contratos sobre activos fijos productivos, equipos de cómputo, maquinaria o vehículos de carga o de transporte público, o sobre bienes inmuebles, en cuyo caso el precio de compra del bien objeto de dicho negocio jurídico debe ser pagado de contado.

El lease-back ha sido mayoritariamente utilizado sobre bienes inmuebles, transformando estos activos en fondos disponibles para el desarrollo de la actividad empresarial o expansión de una persona o entidad<sup>31</sup>. En cuanto a los aspectos que conlleva que el bien objeto del contrato de lease-back sea sobre un inmueble, se resalta que la duración del

---

<sup>30</sup> Jaime Alberto Arrubla Paucar. Contratos mercantiles - Contratos atípicos, séptima edición. Pág. 159-160. Ed., Legis (2012).

<sup>31</sup> Jaques Colliot. El Leasing. Ed. Mapfre. Madrid. (1979).

contrato suele extenderse por un plazo más largo que cuando el objeto del contrato es un bien mueble, al igual que el hecho de que la fórmula financiera para determinar el canon y el valor de la opción de adquisición es más compleja<sup>32</sup>, teniendo en cuenta la valorización que puede tener el inmueble dentro de la duración del contrato, lo cual adquiere mucho más trascendencia si se trata en un inmueble no urbanizado, que al finalizar el contrato de lease-back va a tener construcciones sobre él levantadas.

En este orden de ideas, el lease-back inmobiliario revierte la calidad de un contrato de leasing financiero cuyo objeto material es un bien inmueble, puesto que conlleva la particularidad de que el proveedor del inmueble es el mismo locatario. Cabe recalcar que la naturaleza de financiero de este negocio jurídico deviene del hecho de que al finalizar el contrato, el locatario adquiere un derecho de opción de adquisición por un valor “residual” que se determina de conformidad con las fórmulas financieras especialmente diseñadas para dicho cálculo. Lo anterior difiere del denominado leasing operativo en la medida en que la finalidad de este último no es financiera, sino una alternativa del fabricante o proveedor de un bien para el arriendo de éste a sus clientes, sin estar atada su duración a la vida útil del bien objeto del contrato o que comprenda la opción de compra del mismo al finalizar el negocio. Esta distinción ha sido precisada por la Corte Suprema de Justicia en múltiples ocasiones, indicado, por ejemplo, que:

---

<sup>32</sup> Jaime Alberto Arrubla Paucar. Contratos mercantiles - Contratos atípicos, séptima edición. Pág. 165. Ed., Legis (2012).

*“[a]hora, cuando esta situación se presenta, es decir, que la sociedad de leasing adquiere – de manos de un tercero- el bien por señalamiento concreto de su cliente, a quien entregará luego su tenencia, con opción de compra al final del contrato, se está en presencia del denominado leasing financiero, que difiere en ese preciso aspecto, en lo que a modalidades se refiere - sin ahondar en otras clasificaciones doctrinales que incluyen expresiones del contrato como el leasing de consumo; el ‘lease-back’; el ‘crossborder leasing’; el ‘big ticket’; el leasing sindicado; el ‘taylor made’; el samurai leasing, el leasing inmobiliario y el mobiliario, entre otras -, del llamado leasing operativo, en el que el bien objeto del contrato, de antemano, hace parte del haber –o “stock”- de la compañía, la que se sirve del leasing para comercializar un producto suyo. Es el apellidado leasing del fabricante o del distribuidor, en la actualidad de menor usanza”<sup>33</sup> (subrayado fuera del texto).*

## **2.2. Capacidad**

En una primera etapa dentro de la evolución del leasing en Colombia, éste estuvo sujeto a las normas mercantiles y civiles generales del Código Civil y de Comercio, ya que se encontraba clasificado como una actividad comercial. En esta época, las sociedades que se dedicaban a ejecución de estos contratos eran tratadas como sociedades comerciales ordinarias, salvo que fueran constituidas como sociedades anónimas, puesto que por mandato del Decreto 2059 de 1981 estas sociedades estaban sometidas a la vigilancia y control por parte de la Superintendencia de Sociedades. Posteriormente, mediante el artículo 11 de la Ley 74 de 1989 dichas sociedades pasaron a estar sujetas a la vigilancia y

---

<sup>33</sup> Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Expediente No. 6462. (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo. Diciembre 13 de 2002).

control de la Superintendencia Bancaria, hoy Superintendencia Financiera<sup>34</sup>, teniendo en cuenta que en el año anterior a través del Decreto 1997 de 1988 el leasing pasó a ser calificado como actividad financiera.

En este sentido, al estar catalogado el leasing como una operación financiera, se encuentra circunscrito a los dictámenes del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero<sup>35</sup>, por lo cual, de acuerdo con el artículo 53 de la mencionada norma, las sociedades que realicen operaciones de leasing, al estar sometidas a la vigilancia y control de la Superintendencia Financiera, deberán constituirse bajo la modalidad de sociedad anónima mercantil o de acciones cooperativas y seguir los requisitos indicados en este artículo y siguientes.

Resulta importante mencionar que mediante la Ley 35 de 1993 el Gobierno facultó a las sociedades que ejercían las operaciones de leasing, denominadas sociedades de arrendamiento financiero o leasing, a captar recursos del público sin que por ello se modificaran las actividades que venían llevando a cabo, transformándose de esta forma en compañías de financiamiento comercial. De lo contrario, estas sociedades debían disolverse y liquidarse. De acuerdo con lo anterior, las compañías de financiamiento comercial eran las únicas autorizadas para realizar operaciones de leasing hasta la entrada en vigencia de la Ley 1328 de 2009, en tanto que a partir desde ese momento cualquier establecimiento bancario está facultado para realizar operaciones de leasing, ya sea financiero u operativo, desde el punto de vista activo de la operación.

---

<sup>34</sup> Decreto 4327. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se fusiona la Superintendencia Bancaria de Colombia en la Superintendencia de Valores y se modifica su estructura. Noviembre 25 de 2005.

<sup>35</sup> Decreto 663. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por medio del cual se actualiza el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y se modifica su titulación y numeración. Abril 2 de 1993.

Por su parte, desde la perspectiva pasiva dentro de la operación de leasing, incluido el lease-back, cualquier persona natural o jurídica está facultada para ser locatario de dicha relación jurídica, sin perjuicio de las condiciones que cada entidad bancaria requiera para celebrar dicho contrato.

### **2.3. Obligaciones de las partes**

Antes de ahondar en los distintos derechos y obligaciones de las partes contratantes del lease-back de bienes inmuebles, es importante precisar que, en un primer momento y antes de la celebración del contrato, el futuro locatario deberá realizar una solicitud dirigida a la sociedad de leasing mediante la cual le manifieste su deseo de realizar la operación y entre las partes determinarán las condiciones principales del posible negocio, que serán el objeto, el precio inicial, los cánones, la valor de la opción de adquisición, el plazo, entre otros. Frente a este particular se debe recalcar la opinión de varios doctrinantes, como lo es el profesor Arrubla Paucar, quien señala que la solicitud referida no es una oferta y por tanto no resulta vinculante para la sociedad de leasing, ya que se trata precisamente de las denominadas tratativas, mediante las cuales las partes establecen los términos del posible contrato de leasing que se celebrará entre ellas.

De conformidad con el concepto y características del contrato de lease-back inmobiliario anteriormente formulado, a continuación se describen brevemente las obligaciones

principales de las partes involucradas al momento de la celebración de este negocio jurídico.

### 2.3.1. Obligaciones de la sociedad de leasing

*Comprar el inmueble:* Considerando que el inmueble objeto del contrato de lease-back se encuentra en un primer momento en cabeza del locatario, las partes deberán suscribir una escritura pública de compraventa mediante la cual la entidad bancaria adquiera el derecho de dominio sobre el inmueble a cambio de un precio a favor del vendedor, como contraprestación. En este sentido, será este precio lo que le permitirá al empresario obtener la liquidez deseada para emprender un negocio o proyecto, que frente al alcance del análisis propuesto mediante esta monografía consiste en la realización de un proyecto inmobiliario sobre el mismo inmueble que se enajena a la sociedad de leasing para luego ser tomado a este título.

*Entrega del inmueble a título de leasing.* Si bien la celebración del contrato de lease-back y la suscripción de la escritura pública de compraventa suelen ser actos concomitantes dentro de este negocio jurídico complejo, la obligación de entrega derivada de la compraventa no existe propiamente dicha, ya que por el contrato de lease-back, la tenencia del inmueble siempre permanece en cabeza del locatario. En este sentido, la Corte Suprema de Justicia se ha pronunciado frente a la adquisición del dominio del inmueble por parte de la sociedad de leasing, para luego ser entregado al locatario, al indicar que “[c]on otras palabras, no se puede entregar la

*tenencia de un bien a título de leasing, si la sociedad aludida no es, ex ante, la dueña del mismo, si bien la adquisición del dominio, es la regla, obedece a la necesidad de celebrar dicho contrato en particular.*<sup>36,</sup>

*Garantizar el uso y goce del inmueble.* La sociedad de leasing deberá garantizar que el inmueble de su propiedad podrá ser utilizado por el locatario para la finalidad pactada, que podrá ser la construcción de un proyecto inmobiliario en él, por lo cual deberá propender por que no ocurra ningún evento de perturbación en la tenencia del inmueble.

Frente a este punto en particular, es importante destacar que, para el caso del desarrollo de proyectos inmobiliarios sobre el inmueble objeto del lease-back, se transforma la obligación general del locatario de obtener autorización previa, expresa y por escrito para llevar a cabo mejoras sobre el inmueble, puesto que desde un principio éstas se encuentran autorizadas en tanto la sociedad de leasing tiene conocimiento y acepta que la finalidad del negocio es la financiación de la construcción. Por su parte, en caso que al finalizar el contrato el locatario no ejerza la opción de adquisición del inmueble, se entenderá que las mejoras, en un principio, quedarán en cabeza de la sociedad de leasing una vez entregado el inmueble a ésta, sin perjuicio de pacto en contrario entre las partes.

---

<sup>36</sup> Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Proceso 11001-31-03-027-2000-00528-01 (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo; Septiembre 25 de 2007).

*Permitir el ejercicio de la opción de adquisición.* De conformidad con la naturaleza financiera del lease-back, al finalizar el plazo determinado en el contrato, la sociedad de leasing deberá respetar la facultad del locatario de ejercer la opción de adquisición, por medio de la cual este último tendrá derecho a que se le restituya el derecho de dominio del inmueble a título de leasing, pagando un valor residual.

### 2.3.2. Obligaciones del locatario

*Pagar los cánones del leasing.* De acuerdo con el planteamiento de este negocio jurídico, los cánones que deberá pagar el locatario a la sociedad de leasing corresponderán a la ganancia que esta última tendrá dentro del negocio, de conformidad con los lineamientos para el establecimiento del precio que se indicarán más adelante. Estos cánones deberán ser pagados en la forma y con la periodicidad que se establezca en el contrato.

*Uso del bien y conservarlo en buen estado.* Si bien esta obligación es parte de la naturaleza de este tipo de contratos, al mantener el locatario la tenencia del inmueble, es importante enfatizar la prohibición expresa que se consagra en el literal b del artículo tercero del Decreto 913 de 1993, consistente en impedir a las entidades bancarias, que realicen operaciones de leasing, la realización de actividades de mantenimiento de los bienes entregados en leasing financiero.

*Realizar las reparaciones necesarias y locativas.* Frente a estas obligaciones, al llevarse a cabo un proceso de desarrollo inmobiliario coetáneamente con el desarrollo del contrato de lease-back, surge la obligación en cabeza del locatario de realizar todo tipo de reparaciones, ya sean necesarias o locativas.

*Permitir la inspección del bien.* La sociedad de leasing podrá solicitar que se lleven a cabo visitas al inmueble con el fin de cerciorarse de la correcta conservación y uso del inmueble objeto del contrato, para lo cual el locatario deberá permitir que funcionarios o representantes de la sociedad de leasing inspeccionen el inmueble, sin perjuicio de que las partes acuerden tiempos preestablecidos o la obligación de la sociedad de leasing de notificar al locatario con un plazo de antelación a la fecha de la visita.

*Pagar tributos.* Si bien el sujeto gravado generalmente por los impuestos, tasas, contribuciones, gravámenes, etc., determinados por las autoridades nacionales, departamentales y municipales competentes, que recaen sobre un inmueble es su propietario, la sociedad de leasing traslada esta obligación al locatario, quien deberá realizar oportunamente su pago so pena de la aplicación de la multa, cláusula penal o consecuencia que se determine en el contrato para tal efecto. De igual forma, las obligaciones de pago, trámite y consecución de licencias y permisos para el desarrollo del inmueble estarán a cargo del locatario.

*Saneamiento.* Considerando la especial condición que tiene el locatario con respecto al inmueble objeto de lease-back, será éste el encargado de soportar las obligaciones de saneamiento por vicios ocultos y por evicción derivadas de todos los tres actos que conforman este contrato, que son la compraventa con la sociedad de leasing, el leasing y la transferencia del inmueble derivada del ejercicio de la opción de adquisición<sup>37</sup>.

Lo anterior evidencia que el contrato de lease-back contiene obligaciones que, dado el carácter de los actos que lo conforman y la finalidad para lo cual se celebra, difieren del uso comercial y aquel señalado por el ordenamiento jurídico para figuras conexas con el leasing, como lo son el contrato de arrendamiento o la compraventa. En cuanto a esta cuestión, la Corte Constitucional mediante sentencia del 6 de agosto de 2014 indicó que:

*“(...) pueden existir válidamente en un contrato de leasing inmobiliario, cláusulas que establezcan obligaciones claras, expresas y exigibles definidas por las partes, sin que eso cambie en nada la naturaleza contractual o que atente contra la legislación y el orden público. De ser así, pueden ser tales cláusulas susceptibles de ser exigidas a través de proceso ejecutivo, conforme a lo que señala la ley. De los contratos de leasing inmobiliario celebrados entre las partes, sí se pueden establecer obligaciones claras, expresas y exigibles por las siguientes razones: a) El contrato de leasing inmobiliario se somete en principio a lo*

---

<sup>37</sup> Federación Colombiana de Compañías de Leasing. Manual jurídico del leasing. [http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual\\_juridico\\_2014.pdf](http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual_juridico_2014.pdf). (2014).

*definido por las partes, mientras ello no sea ajeno al orden público; y b) Las cláusulas contractuales pueden contener obligaciones claras, expresas y exigibles (...).*<sup>38</sup>

#### **2.4. Asunción de riesgos y seguros**

Teniendo en cuenta la doble calidad por parte del empresario de tradente y locatario del inmueble dentro del contrato de lease-back, a éste le corresponde asumir más riesgos y obligaciones tendientes a la garantía del inmueble en contraposición a un leasing financiero ordinario, en el que al proveedor del bien le corresponden varias de estas obligaciones. De acuerdo con lo anterior, el locatario estará obligado a asumir el riesgo de destrucción, robo o cualquier daño sobre el inmueble objeto del lease-back producto de cualquier evento de caso fortuito o fuerza mayor<sup>39</sup>.

De igual forma, el locatario está obligado a tomar pólizas de seguro que permitan garantizar no sólo el cumplimiento de sus obligaciones dentro del contrato de lease-back, como lo es el pago del canon, sino también la integridad del inmueble, ya que al estar el derecho de dominio sobre el inmueble en cabeza de la sociedad de leasing pero usado por el locatario, éste deberá estar amparado ante los daños que puedan ocasionarse, especialmente frente al desarrollo de un proyecto inmobiliario sobre aquel. En estos seguros, usualmente se pacta que su beneficiario sea la sociedad de leasing y se establecen por el término de duración del contrato de lease-back.

---

<sup>38</sup> Corte Constitucional. Sentencia T-749 de 2004. (M.P. Rodrigo Uprimny Yepes; 6 de agosto de 2004)

<sup>39</sup> Federación Colombiana de Compañías de Leasing. Manual jurídico del leasing. [http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual\\_juridico\\_2014.pdf](http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual_juridico_2014.pdf). (2014).

Frente a la materia de seguros en estos contratos, la Corte Suprema de Justicia ha indicado que el otorgamiento de pólizas a favor de la sociedad de leasing es habitual en la práctica ya que se debe salvaguardar los daños que puedan ocurrir en el inmueble e, inclusive, la responsabilidad civil por los perjuicios que puedan sufrir terceros con ocasión del uso del inmueble que le esté dando el locatario. En este sentido, la Corporación ha indicado que frente a estos seguros,

*“[e]l objeto del mismo no consiste en garantizar el cumplimiento de las obligaciones por parte del arrendatario o locatario, éste se imita a la protección de un interés asegurable que recae sobre el bien y su desarrollo transcurre en forma simultánea a la operación de financiación otorgada. Como en el transcurso del término de duración el arrendatario amortiza el costo del activo y el arrendador recupera su inversión, dicho costo se refleja como un componente del canon que periódicamente debe cancelar el arrendatario a la entidad de leasing. En este orden, el interés asegurable del locatario aumentará en forma proporcional a la amortización del valor del bien. El pago de la prestación asegurada de un seguro sobre el objeto arrendado, en donde la compañía de leasing ostenta la condición de beneficiaria, extinguiría la obligación del locatario en la medida en que el monto de la indemnización que corresponde al valor real del bien en el momento del siniestro, sea suficiente para cubrir el saldo de la obligación adeudada por el locatario<sup>40</sup>.”*

Los seguros que usualmente se pactan en los contratos de lease-back son los siguientes:

---

<sup>40</sup> Concepto No. 2007012751-001. [Superintendencia Financiera de Colombia]. Abril 30 de 2007.

#### 2.4.1. Seguro de cumplimiento del contrato

Este seguro debe dar cobertura a la sociedad de leasing por los perjuicios derivados del incumplimiento total o parcial de todas y cada una de las obligaciones a cargo del locatario bajo el contrato de lease-back. Se debe establecer un valor asegurado, el cual normalmente está determinado por un porcentaje de la suma de cánones y debe tener una vigencia desde la fecha de suscripción del contrato hasta la fecha de terminación del contrato o la fecha de suscripción de la escritura pública mediante la cual el locatario readquiera el derecho de dominio del inmueble objeto del contrato.

#### 2.4.2. Seguro todo riesgo daño material

En este seguro es usual que se pacte el amparo del inmueble objeto del contrato de lease-back por el valor indicado en el contrato contra los riesgos de daño emergente y lucro cesante por incendio, rayo, explosión, sustracción, inundaciones y daños por agua, terremoto y hundimiento. El valor asegurado de esta póliza suele corresponder al valor que corresponde al inmueble, indicado en el contrato, y normalmente tiene una vigencia desde la fecha de suscripción del contrato hasta la fecha de terminación del contrato o la fecha de suscripción de la escritura pública mediante la cual el locatario readquiera el derecho de dominio del inmueble objeto del contrato.

### 2.4.3. Seguro de responsabilidad civil

Este seguro debe cubrir los perjuicios causados por el locatario en el desarrollo de las actividades que surjan con ocasión de la ejecución del uso pactado en el contrato de lease-back, especialmente en cuanto a lo atinente al desarrollo del proyecto que se llevará a cabo en el inmueble. La vigencia de esta póliza suele ser (i) a partir de la fecha de suscripción del contrato hasta la fecha de terminación del contrato; (ii) hasta la fecha de suscripción de la escritura pública mediante la cual el locatario readquiera el derecho de dominio del inmueble objeto del contrato, o (iii) durante unos meses posteriores a la ocurrencia de los eventos anteriores.

## **2.5. Determinación del precio**

De acuerdo con los distintos actos que componen el lease-back, existen tres precios que serán objeto de estudio en esta sección; estos son, (i) el precio señalado en la escritura pública de compraventa mediante la cual la sociedad de leasing adquiera el derecho de dominio sobre el inmueble; (ii) los cánones del contrato de leasing, y (iii) el valor de la opción de adquisición.

### 2.5.1. Precio de la compraventa

Este valor corresponderá a aquel pactado entre las partes, que deberá corresponder, en general, al valor comercial del inmueble objeto de la compraventa. El precio señalado en la

escritura pública de compraventa corresponderá al valor que recibirá el empresario como liquidez para realizar el proyecto o actividad que constituye el móvil de la celebración del contrato de lease-back.

Además, resulta importante enfatizar en la distinción entre este precio y el valor del lease-back por cuanto corresponden a valores que persiguen fines no sólo distintos, sino contrarios. Por un lado, el precio de la compraventa corresponde al valor recibido por el tradente como contraprestación por el derecho de propiedad que le entrega éste a la sociedad de leasing; por el otro, el valor del leasing es el valor del uso y goce por parte del usuario, la amortización del costo del inmueble y la ganancia que recibe la sociedad de leasing por la operación. De igual forma, el precio de la compraventa debe distinguirse del valor de la opción de adquisición, por cuanto este último debe analizarse de cara al valor total de los cánones pagados por el locatario, por cuanto éstos corresponden a un porcentaje de amortización del inmueble<sup>41</sup>.

De cara a la cuestión sobre la lesión enorme y la justeza del precio de la compraventa, la Corte Suprema de Justicia ha establecido que,

*“Que la compraventa que precede al “lease back” tiene entidad propia y autogobierno, sujeta –por tanto- al régimen previsto para ella, lo patentiza el Decreto 913 de 1993, en cuyo artículo 3º, literal c), relativo a esa modalidad contractual, expresamente se señala que*

---

<sup>41</sup> Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Proceso 11001-31-03-027-2000-00528-01 (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo; Septiembre 25 de 2007).

*“el valor de compra del bien objeto del contrato deberá cancelarse de contado” (se subraya). Y si ello es así, resulta claro que el precio de compra por parte de la sociedad de leasing al futuro usuario, no es –ni puede ser- figurado, aparente o simulado, como lo sugiere el censor, sino cierto, serio y real, pues no de otra manera podría hablarse de pago. Es más, se trata de un precio que debe fijarse en función del bien que es materia de venta, por lo que debe ser proporcionado a su valor, para no desvanecer la commutatividad inherente a esa especie de contrato, de suerte que no puede ser exiguo, como para ameritar el calificativo de irrisorio, ni injusto, como para generar lesión enorme. Por lo mismo, no puede estar determinado por el valor del leasing, tanto más si se considera que el precio de uno y otro contratos, obedece a factores disímiles.”<sup>42</sup>*

En este sentido, resulta claro que el precio por el cual la sociedad de leasing adquiere el derecho de dominio del inmueble objeto del lease-back se debe diferenciar de los demás precios que se plantearán a continuación.

### 2.5.2. Cánones del leasing

La determinación del valor de los cánones es el resultado de aplicar la amortización del costo del inmueble entregado a la sociedad de leasing y la utilidad que devenga ésta última por la inversión a la hora de adquirir el derecho de dominio del inmueble referido. En este caso, esta utilidad es en realidad el interés de la entidad bancaria por la inversión, por lo

---

<sup>42</sup> Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Proceso 11001-31-03-027-2000-00528-01 (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo; Septiembre 25 de 2007).

cual está sujeto a los límites legales establecidos por el ordenamiento para la tasa de interés<sup>43</sup>.

De acuerdo con lo anterior, el costo periódico para el locatario tiende a ser superior a la tasa de interés que hubiera recibido en caso de optar por la obtención de un crédito con una entidad financiera, equivalente al valor recibido por la venta del inmueble<sup>44</sup>. Este punto en particular fue precisado por el Consejo de Estado mediante sentencia del 14 de diciembre de 1988, mediante la cual se aclara que los intereses efectivamente son un elemento constitutivo de los cánones del leasing. Al respecto, señaló:

*"[t]anto en el arrendamiento tradicional que confiere al arrendatario el uso, goce o disfrute de una cosa como en el leasing, cuya finalidad específica es financiar la utilización de determinados bienes productivos, el canon que fija o conviene el arrendador incluye todos los cargos adicionales en la adquisición tales como gastos de instalación, de inspección de consultoría, intereses, fletes, etc., así como cualquier otro indirecto que incida para determinar el valor del servicio. En el leasing se pone más de relieve esa situación ya que por consistir básicamente en una técnica financiera que permite realizar cierta inversión amortizable con la renta que produce la explotación económica de un bien, es lógico que el canon comprenda esa inversión que hace el arrendador, menos un valor residual, y además un interés calculado mensual o anualmente y las erogaciones propias de la operación (accesorios, acarreos, instalaciones, etc.). Aunque conviene advertir que el*

---

<sup>43</sup> Concepto No. 2003053718-1. [Superintendencia Financiera de Colombia]. Diciembre 5 de 2003

<sup>44</sup> Sergio Rodríguez Azuero. Contratos bancarios su significación en América Latina, sexta edición. Pg. 694. Ed., Legis (2009).

*arrendatario soporta siempre los gastos de mantenimiento, reparaciones, seguros y, en general, todos los riesgos técnicos (...)*<sup>45</sup>

En este sentido, parte del canon establecido para el lease-back está compuesto por los intereses remuneratorios que deberán sujetarse a los montos máximos que establece la Superintendencia Financiera en sus circulares<sup>46</sup>.

En cuanto a las modalidades de cánones existentes en el mercado, vale la pena destacar las siguientes:

- (i) Canon fijo: Los cánones se mantienen uniformes durante la totalidad de la vigencia del contrato y pueden ser pagaderos de forma anticipada o a mes o periodo vencido.
- (ii) Canon variable: Este valor está determinado por variables que obedecen a las condiciones del mercado, tales como la DTF, TCC, IPC o una tasa referenciada al dólar o al euro, por lo cual el valor del canon fluctuará a lo largo de la vigencia del lease-back.
- (iii) Canon creciente: El valor de los cánones va aumentando durante el transcurso del contrato.
- (iv) Canon decreciente: La suma de los cánones disminuye durante la vigencia del contrato<sup>47</sup>.

---

<sup>45</sup> Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta. (C.P. José Ignacio Narváez García; diciembre 14 de 1984).

<sup>46</sup> Superintendencia Bancaria, oficio No. 2000025368-1 del 3 de agosto de 2000

Es importante mencionar que los contratos de lease-back suelen contener la facultad del pago anticipado de los cánones por parte del locatario para ejercer la opción de adquisición, lo cual genera que adicionalmente al pago de la totalidad de los cánones pendientes de pago, la imposición de una multa a favor de la sociedad de leasing. Esta acumulación de sanciones dentro del contrato respectivo podrían ser consideradas como abusivas y por tanto ser demandas ante la autoridad judicial competente.

### 2.5.3. Valor de la opción de adquisición

Para el caso de los inmuebles objeto de leasing, el Decreto 836 de 1991 reglamentó el valor de la opción de compra de los mismos a la terminación del contrato, permitiendo que el valor de dicha opción sea inferior al valor catastral del inmueble, siempre y cuando la suma de la opción de compra y el valor total de los cánones pagados en virtud del leasing sea superior al avalúo catastral del bien en la fecha en que se realice su enajenación<sup>48</sup>.

En este evento, el precio para la adquisición del inmueble objeto del lease-back estará determinado por el valor comercial del inmueble indicado en el contrato contra el porcentaje de este valor que fue amortizado mediante los cánones, el cual suele ser un valor equivalente del 1-10%, por lo que, si por ejemplo, se pacta que la opción de adquisición

---

<sup>47</sup> Federación Colombiana de Compañías de Leasing. Manual jurídico del leasing. [http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual\\_juridico\\_2014.pdf](http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual_juridico_2014.pdf). (2014).

<sup>48</sup> Decreto 836 de 1991. Art. 36. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se reglamenta la Ley 49 de 1990 y se dictan otras disposiciones. Marzo 26 de 1991.

será del 10% del valor del inmueble, el 90% se amortizará entre los cánones. Lo anterior representa una ventaja frente al crédito común, puesto que el *lease-back* permite la amortización del 100% del capital<sup>49</sup>.

Por su parte, en cuanto a la determinación sobre la existencia o no de lesión enorme en este acto, al estar constituida la opción de adquisición por un valor que normalmente suele ser menos de la mitad del valor comercial o catastral del predio, se ha establecido que no obstante se establezca un precio inferior al justo precio del bien para su adquisición por parte del locatario, no hay lugar a la lesión enorme<sup>50</sup>.

## **2.6. Tratamiento tributario y contable**

Desde 1989, con la expedición del Estatuto Tributario<sup>51</sup> el Gobierno reguló el tratamiento contable y tributario aplicable al contrato de *lease-back*, el cual, al contener una opción de compra, difiere del tratamiento establecido para los contratos de leasing operativo.

---

<sup>49</sup> Leasing Bancolombia. Publicación para Pyme y Grandes empresas - Edición 19 - Noviembre de 2011. <http://www.leasingbancolombia.com/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheadername1=content-type&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadername3=MDT-Type&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobheadervalue2=inline%3B+filename%3Dmyfile&blobheadervalue3=abinary%253B%2Bcharset%253DUTF-8&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1266524598441&ssbinary=true> (15 de agosto, 2015)

<sup>50</sup> Federación Colombiana de Compañías de Leasing. Manual jurídico del leasing. [http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual\\_juridico\\_2014.pdf](http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual_juridico_2014.pdf). (2014).

<sup>51</sup> Decreto 624 de 1989. Art. 127-1. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Marzo 30 de 1989.

Por su parte, la Ley 6 de 1992<sup>52</sup>, reglamentada por el Decreto 1250 de 1992, exceptúa del impuesto a las ventas IVA el servicio de arrendamiento financiero o leasing. De igual forma, esta norma permite que se aplique un descuento sobre el impuesto de renta equivalente al IVA pagado al momento de adquirir bienes de capital entregado en leasing. Sin embargo, de acuerdo con el numeral 4 del artículo 127-1 del Estatuto Tributario<sup>53</sup>, el referido descuento sólo es aplicable para el locatario del contrato de leasing, por lo cual no podrá ser descontado por la sociedad de leasing.

Teniendo en cuenta que la operación de *lease-back* supone la venta del inmueble objeto del contrato a la sociedad de leasing para luego ser entregada al locatario, se debe partir de una doble consideración en materia tributaria, en tanto hay una entrega de un bien a título de compraventa y a la vez existe la prestación de un servicio por parte de la sociedad de leasing a favor del locatario.

De conformidad con el artículo 519 del Estatuto Tributario, el impuesto de timbre se causa por la suscripción de contratos mediante documento privado, por lo cual al ser el leasing un contrato que se celebra mediante documento privado, en principio, estaría sujeto al pago del

---

<sup>52</sup> Ley 6 de 1992. Por la cual se expiden normas en materia tributaria, se otorgan facultades para emitir títulos de deuda pública interna, se dispone un ajuste de pensiones del sector público nacional y se dictan otras disposiciones. Junio 30 de 1992. DO. N° 40490.

<sup>53</sup> Artículo 127-1. Numeral 4. 4. El descuento del impuesto a las ventas de que trata el artículo 258-1, solamente podrá ser tomado por el arrendatario del contrato de leasing. El impuesto a las ventas liquidado al momento de la compra del bien, deberá registrarse por parte del arrendador, como mayor valor del bien dado en leasing, salvo que el impuesto haya sido pagado total o parcialmente por el arrendatario al momento de la celebración del contrato. En éste último evento, el arrendador registrará como activo dado en leasing el valor total del bien, disminuido en la parte del impuesto sobre las ventas que haya sido cancelada por el arrendatario. Decreto 624 de 1989. Art. 127-1. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Marzo 30 de 1989.

impuesto de timbre. Resulta importante recalcar que desde el año 2010 la tarifa de este impuesto es de 0% para los contratos suscritos a partir de dicho año. Sin embargo, por mandato del Consejo de Estado mediante sentencia del 3 de marzo de 2011, a partir del 27 de abril de 2011 el contrato de leasing está exento de impuesto de timbre<sup>54</sup>.

Por su parte es importante mencionar que en cuanto a la retención en la fuente, los cánones de los contratos de leasing que cuentan con opción de adquisición no están sujetos a la retención en la fuente<sup>55</sup>. En lo relativo al impuesto a la renta del locatario, esta operación implica grandes beneficios en la medida en que éste no estará obligado a pagar renta sobre el inmueble objeto del lease-back, ya que el activo no es de su propiedad durante el término de duración del contrato. Esto último representa uno de los aspectos más relevantes a la hora de escoger esta alternativa de financiación.

El tratamiento contable del lease-back se encuentra enmarcado a partir de lo consagrado en el numeral 2° del artículo 127-1 del Estatuto Tributario, por lo cual el locatario deberá contabilizar el contrato como activo y pasivo por el valor total del inmueble objeto de la operación, y desagregar la parte del canon que corresponde a abono de capital y la parte que corresponde a los intereses o costo financiero de la operación, cargándolos contra el pasivo y gasto deducible, respectivamente.

---

<sup>54</sup> Consejo de Estado. Sección Cuarta Sala de los Contencioso Administrativo. Expediente 17443 (M.P. Carmen Teresa Ortiz; marzo 3 de 2011)

<sup>55</sup> Banco de Occidente. Manejo contable y tributario del leasing. <https://www.leasingdeoccidente.com.co/wps/portal/leasingoccidente/bienvenido/productos/que-es-leasing#horizontalTab4> (15 de agosto, 2015)

En caso de que el locatario decida ejercer la opción de adquisición, el valor pagado a la entidad bancaria para readquirir el derecho de dominio del inmueble deberá cargarse al pasivo registrado, y en el evento en que el locatario no ejerza la mencionada opción de adquisición, se deberán realizar los ajustes a la renta y patrimonio respectivos, deduciendo la totalidad del saldo por depreciar del inmueble de la declaración de renta correspondiente al año en que haya terminado el contrato de leasing<sup>56</sup>.

### **Capítulo III.**

#### **Ventajas y desventajas de lease-back inmobiliario**

##### **3.1. Ventajas del lease-back inmobiliario**

Una vez realizado el examen de varios de los esquemas de financiación que ofrece el mercado y de acuerdo con los conceptos anteriormente esbozados sobre el *lease-back* inmobiliario, a continuación se señalan las principales ventajas que le otorga esta operación al empresario a la hora de obtener liquidez para el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el país.

---

<sup>56</sup> Banco de Occidente. Manejo contable y tributario del leasing. <https://www.leasingdeoccidente.com.co/wps/portal/leasingoccidente/bienvenido/productos/que-es-leasing#horizontalTab4> (15 de agosto, 2015)

### 3.1.1. Flexibilidad de la operación

Teniendo en cuenta que la reglamentación y uso del lease-back inmobiliario permite su maleabilidad ante las necesidades concretas de cada empresa, especialmente en cuanto al plazo y las modalidades de pago, esta operación bancaria se ha consolidado como de fácil acceso al público en general para la obtención de financiamiento, lo cual se traduce en el crecimiento exponencial que ha tenido este contrato en el último lustro.

### 3.1.2. Rapidez y sencillez

Si bien el lease-back es un negocio jurídico de carácter complejo, esta operación no implica mayores requisitos o trámites a la hora de su ejecución, ya que una vez realizado el estudio de crédito del deudor y los estudios pertinentes sobre el inmueble, se procede con su venta mediante escritura pública y, de forma concomitante, se entrega el inmueble a título de leasing para su uso y goce durante el término establecido en el contrato, por lo cual se prescinde de los procedimientos y requisitos previos para las emisiones, los cuales sí se requieren en relación con los bonos, acciones y demás valores, tal como ocurre dentro de procesos de titularización.

### 3.1.3. Liberación de recursos

La operación de lease-back permite una inyección de capital equivalente al valor comercial del inmueble al inicio del negocio, lo que le otorga a la empresa la liquidez necesaria para emprender el proyecto requerido, conservando el uso del inmueble. A manera de ejemplo, en caso de que el inmueble dado en lease-back no sea propiamente el inmueble sobre el cual se realizará el proyecto inmobiliario, sino las instalaciones corporativas de la empresa, aquella no deberá incurrir en los costos y gastos derivados del cambio de sede.

### 3.1.4. Alcance del financiamiento

Teniendo en cuenta que en el lease-back la sociedad de leasing se convierte en propietaria del inmueble objeto de la operación, esto le otorga grandes garantías a la entidad bancaria, por lo cual le permite entregar la totalidad del valor comercial del inmueble al empresario al inicio de la operación, en contraposición por ejemplo con otras modalidades de financiación, puesto que ninguna de éstas tiene una garantía más fuerte que la propiedad sobre un inmueble, que generalmente tiende a valorizarse durante el transcurso del tiempo.

### 3.1.5. Beneficios tributarios

Quizás es esta la ventaja más grande a la hora de decidir sobre las distintas alternativas que ofrece el mercado al momento de encontrar financiamiento, en tanto, de acuerdo con lo

señalado en el capítulo anterior, los cánones que paga el locatario no se encuentran gravados con IVA. Adicionalmente, al permanecer la propiedad del inmueble en cabeza de la sociedad de leasing durante el término del contrato, a lo largo de este plazo el locatario no se encuentra a declarar renta sobre el inmueble, lo cual constituye un gran incentivo para las empresas que buscan optimizar recursos al momento de estructurar el esquema de desarrollo de los proyectos en los que emprende. De igual forma, cabe recalcar que estas operaciones no se encuentran gravadas con el impuesto de timbre, lo cual constituiría un costo adicional en cabeza de la empresa en caso que la tarifa de dicho impuesto aumente.

### **3.2. Desventajas del lease-back inmobiliario**

La desventaja más evidente a la hora de elegir esta alternativa de financiamiento, que debe ser sopesada contra los beneficios indicados anteriormente, consiste en que la propiedad del inmueble se encontrará en cabeza de la entidad bancaria, por lo cual en caso de incumplimiento, ésta podrá alegar la terminación del contrato, de acuerdo con los términos y condiciones señalados en el contrato, y por ende podrá mantener la propiedad y tenencia del inmueble. De acuerdo con lo anterior, el empresario al entregar a la sociedad de leasing el inmueble a título de compraventa tiene un riesgo que en caso que éste no esté en capacidad de pagar todos los cánones, el contrato de *lease-back* se termine y por tanto no pueda ejercer la opción de adquisición al finalizar su término de duración.

Esta consecuencia debe ser analizada frente a la necesidad de capital que se requiera y la probabilidad de éxito y obtención de retorno de la inversión en el proyecto inmobiliario,

puesto que al entregar el dominio del inmueble, se obtiene mayor crédito y mejores beneficios que los demás mecanismos de financiación analizados en la presente monografía.

## **Conclusión**

Una vez realizado el análisis del contrato de lease-back como negocio jurídico complejo, se evidencia que éste tiene una función económica, características y finalidad particulares, que lo diferencian no sólo de figuras análogas como el contrato de compraventa y el arrendamiento, sino de otros esquemas de financiación que ofrece el mercado colombiano. Quizás el elemento que más lo diferencia de otras formas de obtención de financiamiento es el hecho de que la persona que requiere capital transfiere la propiedad de un inmueble a favor de la entidad financiera para que ésta, a cambio de dicha transferencia, le pague el valor comercial del activo como precio. De esta forma, el propietario del bien inmueble obtiene una inyección de liquidez y, al mismo tiempo, continúa gozando del uso del mismo. Adicionalmente, al término del lease-back el antiguo propietario tiene la opción de volver a adquirir la propiedad del predio.

Por su parte, dentro del marco de un lease-back, la entidad financiera cobra un canon dentro en el que se incluye la amortización de una parte del precio entregado y otros gastos que los propietarios comúnmente deben asumir, tales como el impuesto predial y la contribución a la valorización. En adición a lo anterior, la empresa de financiamiento suma la utilidad de

la operación en el canon que, conforme a la periodicidad pactada entre las partes, debe recibir como contraprestación a entregar en lease-back el inmueble correspondiente.

Es importante señalar que el contrato de lease-back es un negocio jurídico innominado y atípico, motivo por el cual las disposiciones que lo gobiernan son, en parte, aplicadas por analogía de otros contratos como el de arrendamiento y, de igual forma, la injerencia de las entidades financieras ha sido importante en tanto han desarrollado ciertas condiciones y términos comunes en la mayoría de los contratos de lease-back, lo que implica la creación de costumbre como fuente de derecho para el contrato de lease-back.

Considerando que este es un método sencillo, de fácil acceso y, en principio, expedito, el lease-back se ha convertido en una de las alternativas más apropiadas y solicitadas por el mercado al momento de buscar financiamiento de mediano y largo plazo cuando se tiene la propiedad de un inmueble, ya sea que sobre éste recaiga el objeto o no del proyecto para el cual se requiere el capital. En general, el leasing ha demostrado gran dinamismo dentro del sector financiero del país, aunque actualmente éste todavía haya muchos campos por explorar.

Adicionalmente, el leasing goza de beneficios tributarios de gran relevancia frente a otras modalidades de acceso a crédito, tales como la exención del IVA de los cánones y general del impuesto de timbre en el contrato, lo cual lo convierte en un gran atractivo y ha sido uno de los principales motores para su crecimiento durante los últimos años. De acuerdo

con lo anterior, el lease-back inmobiliario se ha consolidado como una herramienta ideal a la hora de estructurar proyectos inmobiliarios, en la que el retorno de la inversión se obtiene en el mediano o largo plazo.

## Bibliografía

- Asociación Colombiana de Fondos de Capital Privado. <http://colcapital.org/es/preguntas-frecuentes.html>. (Agosto 9 de 2015).
- Banco de la República. <http://www.banrep.gov.co/es/ipc#>. (2015)
- Banco de Occidente. Manejo contable y tributario del leasing. <https://www.leasingdeoccidente.com.co/wps/portal/leasingoccidente/bienvenido/productos/que-es-leasing#horizontalTab4> (15 de agosto, 2015).
- Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta. (C.P. José Ignacio Narváez García; diciembre 14 de 1984).
- Consejo de Estado. Sección Cuarta Sala de los Contencioso Administrativo. Expediente 17443 (M.P. Carmen Teresa Ortiz; marzo 3 de 2011)
- Concepto No. 2003053718-1. [Superintendencia Financiera de Colombia]. Diciembre 5 de 2003.
- Concepto No. 2007012751-001. [Superintendencia Financiera de Colombia]. Abril 30 de 2007.
- Concepto No. 2007010679-001. [Superintendencia Financiera de Colombia]. Junio 22 de 2007.
- Constanza Blanco. La titularización en Colombia: diez años de desarrollo. Pág. 7-38. Ed, Contexto 18. (2004).
- Constanza Blanco Barón. *La titularización en Colombia: veinte años de regulación, 1993-2013*. Revista de Economía Institucional. Primer semestre 2015. At- 262.
- Corte Constitucional. Sentencia T-749 de 2004. (M.P. Rodrigo Uprimny Yepes; 6 de agosto de 2004)
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Expediente 5335 (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo; Marzo 22 de 2000).
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Expediente No. 6462. (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo. Diciembre 13 de 2002).
- Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Proceso 11001-31-03-027-2000-00528-01 (M.P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo; Septiembre 25 de 2007).
- Decreto 624 de 1989. Art. 127-1. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Marzo 30 de 1989.

- Decreto 836 de 1991. Art. 36. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se reglamenta la Ley 49 de 1990 y se dictan otras disposiciones. Marzo 26 de 1991.
- Decreto 663 de 1993. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por medio del cual se actualiza el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y se modifica su titulación y numeración. Abril 2 de 1993.
- Decreto 1877 de 2004. Art. 1. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 41 de la Ley 820 de 2003 y se adopta el marco regulatorio de los fondos de inversión inmobiliaria. Junio 8 de 2004.
- Decreto 4327 de 2005. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se fusiona la Superintendencia Bancaria de Colombia en la Superintendencia de Valores y se modifica su estructura. Noviembre 25 de 2005.
- Decreto 2157 de 2007. Art. 14. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se regula la administración y gestión de las carteras colectivas. Junio 12 de 2007.
- Decreto 2555 de 2010. Art. 5.6.7.1.3 Num. 2. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. Julio 15 de 2010.
- Decreto 1242 de 2013. [Ministerio de Hacienda y Crédito Público]. Por el cual se sustituye la Parte 3 del Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con la administración y gestión de los fondos de inversión colectiva. Junio 14 de 2013.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/licencias/bol\\_lic\\_abr15.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/licencias/bol_lic_abr15.pdf). (19 de junio, 2015)
- Fedeleasing y Fedesarrollo. Informe Trimestral del Mercado de Leasing – Abril 2015. <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/Fedeleasing-Abril-2015.pdf>. (15 de agosto, 2015).
- Federación Colombiana de Compañías de Leasing. Manual jurídico del leasing. [http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual\\_juridico\\_2014.pdf](http://www.fedeleasing.org.co/documentos/manual_juridico_2014.pdf). (2014).
- Fedesarrollo. Informe trimestral de leasing. <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/Fedeleasing-Abril-2014.pdf>. (15 de agosto, 2015)
- Jaime Alberto Arrubla Paucar. Contratos mercantiles - Contratos atípicos, séptima edición. Pág. 159-160. Ed., Legis (2012).
- Jaques Colliot. El Leasing. Ed. Mapfre. Madrid. (1979).

- <https://www.bbvarresearch.com/wp-content/uploads/2015/03/3Situacionyperspectivas.pdf>. (11 de marzo, 2015)
- Leasing Bancolombia. Publicación para Pyme y Grandes empresas - Edición 19 - Noviembre de 2011. <http://www.leasingbancolombia.com/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheadername1=content-type&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadername3=MDT-Type&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobheadervalue2=inline%3B+filename%3Dmyfile&blobheadervalue3=abinary%253B%2Bcharset%253DUTF-8&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1266524598441&ssbinary=true> (15 de agosto, 2015)
- Ley 57 de 1887. Art. 2434. Por el cual se expide el Código Civil. Mayo 26 de 1883.
- Ley 6 de 1992. Por la cual se expiden normas en materia tributaria, se otorgan facultades para emitir títulos de deuda pública interna, se dispone un ajuste de pensiones del sector público nacional y se dictan otras disposiciones. Junio 30 de 1992. DO. N° 40490.
- Sergio Rodríguez Azuero. Contratos bancarios su significación en América Latina, sexta edición. Pg. 890. Ed., Legis (2009).
- Superintendencia Bancaria, oficio No. 2000025368-1 del 3 de agosto de 2000.
- World Bank Group. <http://www.doingbusiness.org/rankings>. (Junio, 2014).