

**EL LEASING Y SUS BENEFICIOS E IMPACTO FINANCIERO PARA
LAS EMPRESAS CARTAGENERAS: EL CASO DE LA SOCIEDAD
PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA.**

MICHELLE MANJARRÉS CÁRDENAS

CHARLIN ROMERO JIMÉNEZ

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTAGENA

2009

**EL LEASING Y SUS BENEFICIOS E IMPACTO FINANCIERO PARA
LAS EMPRESAS CARTAGENERAS: EL CASO DE LA SOCIEDAD
PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA**

MICHELLE MANJARRÉS CÁRDENAS

CHARLIN ROMERO JIMÉNEZ

**Trabajo de grado para optar al título de
PROFESIONAL EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Asesor

ALEX SAER SAKER

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTAGENA

2009

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Cartagena, Mayo, 2009

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN.....	1
PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN.....	2
0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
0.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO	3
0.2.1 Objetivo General.....	3
0.2.2 Objetivos Específicos:	3
JUSTIFICACIÓN	4
0.2.3 Perspectiva Teórica.....	4
0.2.4 Perspectiva histórica	7
0.2.5 Perspectiva metodológica.....	10
0.2.6 Perspectiva Práctica.....	10
0.3 Antecedentes de investigación.....	10
0.4 METODOLOGÍA DEL PROYECTO	11
0.4.1 Delimitación de la información.....	12
0.4.2 Tipo de Estudio.....	12
0.4.3 Población.....	13
0.4.4 Muestra	13
0.4.5 Fuentes y técnica de recolección de información.....	13
0.4.6 Diseño de Muestreo	13
1 EL LEASING: ASPECTOS GENERALES.....	14
1.1 Contrato de Leasing	14

1.2	Clases De Leasing	15
2	ASPECTOS TRIBUTARIOS	21
2.1	Estatuto Tributario	21
2.2	Otros Aspectos Legales Tributarios.....	23
3	IMPACTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS DEL LEASING, POR EFECTOS LEGALES, EN SU EVOLUCIÓN COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN.....	26
3.1	Evolución de la financiación con Leasing en Colombia.....	28
3.2	El leasing frente al crédito bancario.....	30
4	ANTECEDENTES A LA OPERACIÓN DE LEASING DE INFRAESTRUCTURA DE LA SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA	33
4.1	Historia.....	33
4.2	Razones Generales De La Operación	37
5	OPERACIÓN LEASING.....	38
5.1	Condiciones Generales De La Operación De Leasing.	38
5.1.2	Beneficios De La Operación De Leasing Para La Sociedad Portuaria.....	48
5.1.3	Otros Beneficios	48
5.2	Comparación Entre Leasing Y La Opción Con Crédito Bancario.	50
5.3	Impacto De La Adquisición De La Grúa Pórtico.....	51
6	. CONCLUSIONES	53
	BIBLIOGRAFÍA.....	55
	ANEXOS.....	58

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Evolución normativa del Leasing en Colombia	9
Tabla 2 Diferencias entre el Leasing y el Crédito Bancario	31
Tabla 3. Equipos que posee la Sociedad Portuaria.....	35
Tabla 4. Plan de Pagos con Leasing.....	38
Tabla 5. Plan de Pagos con crédito	43
Tabla 6. Costos Equipos de Operación Marítima 1.996	50

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Ventajas de financiamiento con Leasing.....	27
Gráfica 2. Destino o uso de los recursos liberados por financiación con leasing.....	27
Gráfica 3. Evolución de la financiación con Leasing.....	28
Gráfica 4. Porcentaje del Leasing en la Estructura de Financiamiento de las Empresas año 2002.....	29
Gráfica 5. Fuentes de financiamiento en 2004 y siguientes años.....	29
Gráfica 6. Comparación de tasas de créditos vs. Tasas de leasing	31
Gráfica 7. Mapa de la Sociedad Portuaria de Cartagena	35
Gráfica 8. Comparativo Pagos operación leasing vs. Crédito.....	50

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Muelles, embarcaderos y astilleros ubicados en Cartagena	52
Anexo B. Condiciones de Oferta Económica Impsa	53

INTRODUCCIÓN

En países como Colombia en los que se presentan mercados de capitales poco desarrollados, existen muchas barreras para la consecución de recursos de largo plazo y el acceso al crédito es más difícil para empresas que quieren emprender en procesos de inversión o expansión.

Así encontramos un grupo de fuentes o alternativas a las que una persona o empresa puede acceder para conseguir los recursos necesarios. Dentro de todo ese abanico de oportunidades encontramos al arrendamiento financiero o mayormente conocido como leasing, por su denominación en inglés. Este sistema de financiación o tipo de contrato ha tenido un mayor desarrollo en los últimos años en el país, durante los cuales además se ha estructurado legalmente. Sin embargo, se encuentra que este tipo de financiación no tiene un uso tan generalizado frente a las alternativas tradicionales de financiación.

Al analizar el leasing, se encuentra que por sus características se perfila como un mecanismo que facilita el acceso a bienes de capital, promueve la inversión en capital fijo, incrementa la productividad de la inversión y por ende estimula el crecimiento económico de largo plazo.

Teniendo esta consideración y además entendiendo las restricciones de liquidez a las que la mayoría de los empresarios se enfrentan para el desarrollo de sus proyectos, se podría afirmar que un mayor acceso al crédito a través del leasing podría jugar un papel fundamental para proyectos de crecimiento o explotación de recursos, favoreciendo el crecimiento económico y desarrollo de las regiones. De esta forma, vemos que existe un potencial de desarrollo para los empresarios vía uso de leasing para sus proyectos.

Por esta razón, para este trabajo se busca realizar una investigación sobre los aspectos generales del leasing y su desarrollo en el país durante los últimos años, revisar sus principales aspectos legales y tributarios y cómo éstos han incidido en su uso, aplicación y diferenciación frente al crédito que se perfila como una alternativa de financiación tradicional y ampliamente utilizada.

En su aspecto práctico, este documento realiza un análisis para el caso de la adquisición con leasing de infraestructura de una grúa por la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena en el año 1.996.

Todo lo anterior se realiza con el propósito de ilustrar el uso del leasing como alternativa de financiación en este caso para la adquisición de bienes de capital, y que esto sirva como punto de referencia a nivel académico y para la comunidad empresarial en general.

PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

A lo largo de los últimos años, muchas empresas han presentado crecimientos en sus ventas, y por consiguiente, diversos planes de expansión en su infraestructura con varios propósitos generales, como la búsqueda de aumentos de la capacidad de producción para atender aumentos en demanda o para atender clientes extranjeros al iniciar exportaciones de algunos de sus productos; para que su infraestructura cumpla con normatividad como HAACP, BPM o BASC; o para adquirir equipos con mejor tecnología en relación con las que se cuenta.

Para lograr cualquiera de los anteriores propósitos, entre otros, las empresas necesitan acudir a alguna fuente de financiación a largo plazo que les permita las inversiones en infraestructura que de otra manera serían casi imposibles de obtener. En general se destacan las siguientes opciones de financiación de largo plazo: crédito bancario de largo plazo, leasing, créditos en el extranjero, endeudamiento con bancos de segundo piso, o bonos.

De esas opciones, los créditos en el extranjero y el endeudamiento con bancos de segundo piso no los consideran el grueso de las empresas al depender de situaciones que no son comunes a todas ellas, como su tamaño o el sector y operaciones en caso de bancos de segundo piso y el riesgo de la fluctuación de la tasa de cambio en caso del crédito extranjero. En el caso de los bonos, las exigencias para su emisión dejan por fuera a muchas empresas, por lo que también tiene algún carácter restrictivo para el común de empresas, en especial para las Pymes. Por el contrario, al crédito bancario y al leasing, en principio lo pueden solicitar todas las empresas, al tener requisitos y exigencias que pueden cumplir la mayoría de las empresas y cuyos montos se pueden ajustar con mayor facilidad a las necesidades y condiciones de pago de las empresas.

A pesar de lo anterior, se encuentra que la mayoría de las empresas que acuden o solicitan créditos de largo plazo para infraestructura u otros activos, realizan créditos bancarios y no leasing.

Al realizar una observación se encuentra que en Colombia existen asociaciones, como Fedeleasing, o Federación Colombiana de las Compañías de Leasing, que promueve y difunde el uso de este tipo de contrato o figura, adicionalmente se encuentra una normativa relacionada que también fomenta el uso del leasing como herramienta o medio para estimular la inversión en el país.

Sin embargo, se ha encontrado que su uso no se ha generalizado. En adición, se observa que el leasing es una fuente de financiación que no es ampliamente utilizada y conocida en el sector privado de la ciudad de Cartagena, y que no se encontraron investigaciones locales actualizadas referentes al leasing, por lo que la presente investigación encuentra

en esto una oportunidad para informar a la comunidad o interesados sobre los beneficios del leasing como alternativa de financiación frente a los de un crédito bancario, presentando un caso muy interesante en la ciudad y es el de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena.

Para mostrar los beneficios y cómo opera el leasing en la práctica frente a un crédito bancario, hemos delimitado nuestra investigación a analizar el caso de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena y el leasing de realizado con una Grúa Pórtico Post Panamax de su proveedor Impsa para mostrar, a partir de esa observación, cuáles son los beneficios en términos reales para esa empresa.

La pregunta a resolver para esta investigación que analiza este caso empresarial es: ¿Cuáles son los beneficios tributarios y financieros para las empresas al tomar un Leasing como alternativa de financiación de activos a largo plazo- Caso grúa Impsa de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena?

0.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

0.2.1 Objetivo General

Elaborar un documento donde se presente la operación del leasing con sus implicaciones, beneficios, condiciones tributarias e impacto financiero para la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, con el fin de establecer los beneficios de realizar una operación de leasing para una financiación de activos en el largo plazo.

0.2.2 Objetivos Específicos:

- Identificar las características, requerimientos, costos e implicaciones del leasing y las diferentes clases existentes.
- Establecer las razones por las cuales la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena decidió tomar un leasing de Infraestructura como alternativa de financiación para la adquisición de las Grúa Pórtico Post Panamax.
- Identificar los principales aspectos tributarios relacionados con el leasing en Colombia.
- Hacer una revisión de la operación de leasing negociada en el año 1.994.
- Realizar una revisión de los costos financieros y tributarios generados en la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena por el leasing de una grúa pórtico Post Panamax.

JUSTIFICACIÓN

Esta investigación debe realizarse por las siguientes razones:

- **En su carácter práctico**, esta investigación debe realizarse ya que, como se había mencionado anteriormente, en la ciudad no se cuenta con documentos e investigaciones que muestren cómo opera el leasing en la práctica y que exponga al menos una experiencia de una empresa con esta alternativa de financiación. Por este motivo, los resultados de nuestra investigación servirían como herramienta, análisis o insumo en la toma de decisiones de alguna organización que esté considerando inversión con financiación de largo plazo.
- **En su carácter teórico**, nuestro proyecto pretende verificar si se cumplen los aportes teóricos existentes sobre el leasing mencionados posteriormente en la revisión bibliográfica, para verificarla y ampliarla con los resultados encontrados, en especial porque la legislación colombiana se ha modificado y este factor podría incidir en los resultados de la operación de leasing ya que muchos de sus beneficios son de carácter tributario. Además, se logra una mejor explicación de la realidad y se podría actualizar o ampliar el marco teórico existente.

En general, se mostrará el impacto financiero que realizar una financiación de largo plazo con leasing ha tenido en la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, de tal forma que esta sirva tanto como insumo académico en su aspecto teórico, y como insumo en el sector real al identificar las diferencias entre leasing y crédito bancario y las ventajas del leasing frente al crédito bancario como alternativa para financiación de activos a largo plazo, de tal forma que con su comprensión y elección para financiación, se contribuye con la academia como documento de información y formación; y con una herramienta de toma de decisión en las organizaciones, por lo que contribuye con el fortalecimiento del aparato productivo de la ciudad, trayendo consigo mayor desarrollo, generación de empleo y bienestar en la ciudad.

0.2.3 Perspectiva Teórica

Fedeleasing es una entidad sin ánimo de lucro que tiene por objeto promover, desarrollar, perfeccionar y difundir la utilización de la operación de leasing, así como propender por la adopción de convenios y disposiciones generales, orientados a mantener y mejorar las más sanas prácticas y políticas del sector¹.

¹ Tomado de: <http://www.fedeleasing.org.co/fedeleasing.htm>. Revisado Junio 27 de 2008.

En este contexto, Fedeleasing ha publicado un Manual Jurídico del Leasing, que se constituye como un compendio actualizado de la normatividad vigente del leasing a 2005, aspectos generales y conceptuales de carácter contable, fiscal y procedimental con el ánimo de facilitar la consulta a los usuarios actuales y potenciales del sistema.

Adicionalmente, cabe anotar que este manual se publicó producto de las conclusiones del trabajo publicado bajo el título -El leasing en Colombia: diagnóstico e impacto sobre la inversión y el crecimiento-, donde se encuentra “un detallado análisis de la industria del leasing, con énfasis en la evolución de la actividad en el caso de Colombia. En especial, se evalúa la importancia del leasing en el crecimiento del sector real a través de la inversión en bienes de capital y se demuestra que en esta relación entre leasing e inversión las ventajas tributarias en el uso de esta fuente de recursos tienen una enorme incidencia.

El trabajo demuestra que la abolición de las ventajas tributarias puede ser perjudicial para las empresas de todos los tamaños, y especialmente para las pequeñas y medianas, en tanto que su inversión depende en gran medida del acceso a estos recursos con bajos costos. Este debate adquiere además una importancia mayor en momentos en que Colombia ha iniciado negociaciones para un tratado de libre comercio con Estados Unidos, lo que implicará enormes esfuerzos para adecuar la industria nacional a la competencia extranjera. En estas condiciones, el leasing podrá jugar un papel importante en el proceso de reconversión industrial, y para ello será indispensable mantener las ventajas tributarias al uso de esta fuente de recursos con miras a reducir los costos del capital”².

Por su parte, encontramos el trabajo de grado titulado: Contratos Comerciales Contemporáneos: leasing y factoring, de Andrés Rodríguez Carmona cuyo objetivo es realizar un análisis del contrato de leasing financiero en el ordenamiento jurídico colombiano partiendo de la premisa de que es un contrato atípico, por lo que sus estipulaciones, estructura y naturaleza, no encajan dentro de ninguno de los negocios jurídicos tipificados por las leyes colombianas.

En cuanto a publicaciones, encontramos el libro “El Leasing” de Jacques Coillot, donde realiza una interpretación de la palabra leasing y las diferentes definiciones e interpretaciones a partir de cada una de las palabras implicadas en la misma. De esta forma, parte de un análisis de la definición legal del leasing, sus críticas a esta definición y su correspondiente comparación con definiciones anteriormente propuestas, mostrando finalmente sus conclusiones de lo que es el leasing y sus implicaciones a partir de su definición.

En adición a lo anteriormente mencionado, consideraremos para nuestra investigación el libro de Rafael Castillo Triana titulado Leasing: el mecanismo financiero del futuro. Este

² Anif-Fedesarrollo. El leasing en Colombia: diagnóstico e impacto sobre la inversión y el crecimiento. 2004

libro recopila el manejo jurídico, fiscal y contable del leasing en diversos países, mostrando de esta forma diferentes perspectivas y manejos en estos ámbitos que le dan diferentes países al leasing tales como: Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, India, Italia, Japón, Corea, Inglaterra, Estados Unidos y Colombia -en la cuál realiza énfasis. En la última parte del libro, el autor realiza un recuento de los diferentes recursos financieros para el leasing; enfocándose en las compañías de leasing y planteando la problemática de cuáles son los mecanismos de financiación para estas empresas y los aspectos más importantes que se pueden relacionar con ellos; abordando el problema a partir de los recursos domésticos y de los mercados financieros internacionales y sus diferentes y respectivas situaciones y oportunidades.

En relación con el tema del Puerto de Cartagena, encontramos un paper titulado “De Colpuertos a las Sociedades Portuarias: Los puertos del Caribe Colombiano, 1990-1999”, por Joaquín Viloria de la Hoz. El objetivo de este paper consiste en presentar un balance de las concesiones portuarias de Santa Marta, Barranquilla y Cartagena durante la década de 1990, principalmente a partir de 1993, fecha en que fueron entregados los terminales de Colpuertos a las Sociedades Portuarias Regionales.

En este documento, se estructura en cinco partes: en la primera se presenta un esbozo histórico de Colpuertos, así como el marco legal del nuevo sistema portuario colombiano con la Ley 1ª de 1991. La segunda parte del trabajo está referida a la descripción física de las tres zonas portuarias objeto de estudio, a saber: Santa Marta, Barranquilla y Cartagena. En la tercera sección se presenta un análisis del comercio exterior colombiano, medido por la actividad portuaria en las tres ciudades de la referencia y del turismo de cruceros, que se moviliza básicamente por Cartagena. Luego se trabaja con algunos indicadores de desempeño, que muestran el significativo avance de las Sociedades Portuarias con respecto a los resultados en la era cuando quien tenía el manejo era Colpuertos. Finalmente, el trabajo cierra con una sección en la cual se analizan los beneficios y costos de la reforma del sistema portuario colombiano.

Otra publicación relacionada con el Grupo Puerto de Cartagena se encuentra en la revista Activos de Bancolombia, donde mencionan en una entrevista a la Sra. Angela Maria Sánchez, gerente financiera de la empresa, la entrada en vigencia del Leasing de Infraestructura, por la Sociedad Portuaria, que por pertenecer al sector transporte aprovechó los beneficios de esta financiación, que sumados a los beneficios tributarios obteniendo así una fuente de financiación importante.

Adicionalmente se menciona que dado el crecimiento de la economía colombiana, y la firma de acuerdos bilaterales de comercio exterior tan importantes como el Tratado de Libre Comercio, las empresas deben preparar su capacidad instalada para hacer frente a un incremento en la demanda o al menos prepararse para una fuerte competencia en términos de calidad.

0.2.4 Perspectiva histórica

Los Antecedentes del Leasing en Colombia³

Se encuentra que el leasing llega a Colombia en los inicios de la década de los 70s, inicialmente siendo una actividad comercial no vigilada ni reglamentada en el país, aún cuando en otros países como Alemania, Japón, Inglaterra y Estados Unidos ya había tenido desarrollo como actividad financiera.

Casi una década después, en 1981 el gobierno expide el Decreto 2059, en el cual se reconoce al leasing como un producto comercial financiero y reglamento a las sociedades que ofrecieran este servicio y desarrollaran esa actividad mercantil al establecer que serían controladas y vigiladas por la Superintendencia de Sociedades, hasta 1989 cuando pasan a ser controladas y vigiladas por la Superintendencia Bancaria con la Ley 74 de 1989.

Luego, en 1982 la entonces la Superintendencia Bancaria autoriza a las corporaciones financieras a otorgarles préstamos a las compañías de leasing y por la crisis financiera de ese año de expide el Decreto Ley 2920 donde le impiden a las compañías de leasing realizar captaciones masivas de dinero.

Siete años después, se realiza la organización de las compañías de leasing conforme lo dispuesto en la ley 45 de 1923 (que organizó las distintas especialidades de la industria bancaria⁴) y con base en la cual se expidió el Decreto 3039 de 1989, que reglamenta su artículo 11, constituyéndose en el primer estatuto colombiano que reglamentario la actividad de leasing.

Adicionalmente, la Superintendencia Bancaria, expide la Resolución 4460 de 1989, en las que organiza la vigilancia de las compañías de leasing y reglamenta su actividad. Al año siguiente, se expide la Ley 45, en las que se les califica como sociedades de servicios financieros. Esta Superintendencia adicionalmente reglamenta el aspecto tributario del contrato de leasing. Parte de esta reglamentación y definición d este tipo de contrato consiste en que se le define como un contrato que opera diferente al crédito, a la venta a plazos y al arrendamiento, debido a una característica única del leasing y es la facultad de poder ejercer opción de compra.

En el año 1991, se reglamenta con el Decreto 2913 la posibilidad de realizar la depreciación de los bienes que sean objeto de un contrato de leasing durante el plazo de dicho contrato a partir de 1992.

³ FEDELEASING. Antecedentes de leasing en Colombia. Tomado de: http://www.fedeleasing.org.co/leasing_col.htm. Revisado Enero 18 de 2009.

⁴ BANCO DE LA REPÚBLICA. Ley 45 de 1923, primeras reformas a la ley orgánica del Banco de la República y Revisión de Constitucionalidad de las mismas. Jorge Ibáñez Nájar. Tomado de: <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/banrep1/hbrep46.htm>. Revisión Enero 18 de 2009.

En este año, se expide la ley 6, que es reglamentada por el Decreto 1250, con la cual se elimina la causación y pago del IVA sobre los cánones producto de un contrato de leasing y adicionalmente esta ley autoriza que se realice el descuento al Impuesto de renta del Impuesto sobre las ventas que se canceló por la adquisición de un bien de capital que sea entregado en leasing.

En el año 1993 se expiden los Decretos 913 y 914 de 1993, con los que se reglamentan aspectos específicos del contrato de leasing, de sus características y de su operación. Algunas de ellas son: que es una operación con la que se intermedian bienes, que es de arrendamiento, y por ello se le cataloga como un gasto de administración y se contabiliza en la cuenta bienes dados en leasing de activo y no como cartera de créditos.

Adicionalmente, ese mismo año se convierte a las compañías de leasing en Compañías de Financiamiento Comercial y se les divide en dos grupos, que sería uno especializado en a operación de leasing y otro que realizaría lo que tradicionalmente realizaban las compañías de financiamiento comercial. Lo anterior se hizo con el propósito de permitir que éstas pudieran hacer captaciones de dinero y no se afectara su principal objeto social. Esta diferenciación se utiliza muchos años mas tarde para la reforma financiera con la Ley 510 de 1999 debido a la especialización en la operación de leasing.

Luego en el año 1994 con el Decreto 1812 se les permite a las CFC-compañías de leasing hacer Inversions en entidades financieras del exterior y además se les permite realizar leasing de propiedad compartida, sublease y leasing de exportación.

En el año 1995 se realiza una reforma tributaria referente al contrato de leasing con la ley 223 en la que se determina los tipos de leasing el que podrán gozar de beneficios fiscales.

En relación con el tema tributario se encuentra que el Estatuto Tributario en su artículo 127-1 reglamenta los contratos de leasing. Este artículo ha sufrido algunas modificaciones, entre las que se destacan la Ley 863 de 2003 con la que se deroga el parágrafo 3 y se determinan las exenciones del impuesto de IVA, para importaciones de maquinaria industrial que no se produzca en el país y para la transformación de materias primas por parte de Usuarios Altamente Exportadores, empresas en Ley 550 o bienes importados a través de leasing; el Decreto 618 de 2004 que reglamenta parcialmente el leasing operativo; y la Ley 001004 de 2005 que en su artículo 10 modifica el parágrafo 2 y reglamenta la deducción de impuestos por depreciación al deberse tratar como costo o gasto, debido a que el contrato tiene por objeto activos no monetarios y además determina que el tipo de depreciación a manejar se hará con base en l artículo 134 del Estatuto Tributario.

Como se puede observar, el leasing ha tenido una gran evolución a nivel normativo en el país con lo cual este contrato ha tenido un perfeccionamiento y desarrollo hasta la tipificación con la que cuenta hoy día, lo cual favorece su mayor uso y acceso.

A continuación se presenta una tabla que presenta brevemente la evolución que normativamente ha tenido el leasing en el país.

Tabla 1. Evolución normativa del Leasing en Colombia

Norma	Fecha	Contenido
	1972	Creación Citycol (primer compañía de leasing)
	1975-80	Creación primeras compañías
Decreto 148	Ene 1979	Autoriza a corporaciones financieras a adquirir acciones de sociedades de leasing
Decreto 148	Ene 1979	Se utilizó el término 'arrendamiento financiero' o 'leasing financiero' para distinguirlo del simple arriendo, el cual se denominó 'arrendamiento operativo' o 'leasing operativo'
Decreto 2059	1981	Somete a las leasing a inspección y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades
Decreto 2920	Oct-1982	Prohíbe la captación masiva y habitual de recursos del público sin previa autorización
Decreto 3541	1983	Grava el canon de arriendo con el impuesto al valor agregado (IVA) con una tarifa del IVA del 10%
Ley 75	1986	No constituyen costo ni deducción el componente inflacionario de los intereses y demás costos y gastos financieros
Decreto 1997	1988	Califica al leasing como una actividad financiera, no obstante estar sometidas al control de la Superintendencia de Sociedades
Ley 74	1989	Dispone el control y vigilancia de las compañías de leasing por parte de la Superintendencia Bancaria
Ley 45	1990	Califica a las sociedades de leasing como entidades de servicios financieros
Decreto 2913	1991	Dispone depreciación en línea recta al tiempo del contrato
Ley 6	1992	Dispone la desgravación del IVA del canon de arriendo
Ley 6	1992	Permite descontar el IVA por la adquisición de bienes en leasing del impuesto de renta
Ley 35	1993	Obliga a convertir a las sociedades de leasing en establecimientos de crédito
Decreto 913	1993	Determina el nivel de especialización en leasing en el 35%
Decreto 913	1993	Reglamenta la actividad del leasing
Decreto 1812	1994	Permite a las leasing invertir en entidades financieras del exterior y efectuar leasing de propiedad compartida, sublease y leasing de exportación
Decreto 2649	1993	Activos en leasing revelados en los estados financieros
Ley 223	1995	Reforma tributaria. Considera dos tipos de leasing el que tiene beneficio fiscal y el que no tiene beneficio fiscal

Hoy día se encuentra que en Colombia hay 10 Compañías de Financiamiento Comercial que están autorizadas por la ley para ofrecer el servicio de leasing. Ellas son:

- Suleasing
- Leasing de Occidente
- Leasing Colombia
- Leasing Crédito

- Leasing Bogotá
- Leasing de Crédito
- Leasing Bancolombia
- Leasing Banco Popular
- Leasing del Valle

0.2.5 Perspectiva metodológica

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio, se acude al empleo de técnicas de investigación y análisis, como el instrumento para analizar las diferencias en la aplicación de leasing frente a otras alternativas de crédito para la adquisición de activos de capital y los factores que inciden en que ésta sea una mejor alternativa.

A través de la recolección de información, la aplicación de la teoría financiera y el uso de herramientas de Microsoft Office, denominadas Microsoft Excel, Power Point y Microsoft Word; se pretende mostrar la operación del leasing a nivel de costos, implicaciones, beneficios, su impacto en la estructura financiera y condiciones tributarias.

0.2.6 Perspectiva Práctica

Por medio de la investigación propuesta, manifestamos el interés de acrecentar y aplicar los conocimientos adquiridos durante nuestro período de aprendizaje; y a su vez contribuir con nuestro desarrollo profesional y la investigación académica.

0.3 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

Al realizar una búsqueda sobre algunos estudios e investigaciones realizadas previamente al presente estudio, encontramos dos principales investigaciones, que se utilizarán como referencia y soporte de la presente investigación.

La primera es el trabajo de grado titulado “Contratos Comerciales Contemporáneos: leasing y factoring” de Andrés Rodríguez Carmona para la Universidad de los Andes. En su trabajo muestra cómo el contrato de leasing sigue desarrollando nuevas formas y alternativas para prestar sus funciones, de acuerdo con las necesidades del constante cambio del mundo mercantil. Este autor se enfoca en mostrar la importancia y grado de consolidación del leasing ha logrado en el país, así como la manifiesta escasez de doctrina e investigación nacional sobre el tema.

La segunda es el trabajo de grado titulado El leasing como alternativa de financiamiento de equipos y maquinarias para proyectos industriales de la pequeña y mediana industria en Cartagena de Alicia Rhenals y Stella Sarmiento de la Universidad Tecnológica de Bolívar, cuyo objetivo era determinar las condiciones existentes en la pequeña y mediana industria en Cartagena, para identificar las desventajas y desventajas de la aplicación del leasing.

En este trabajo se establece la posibilidad de que el sistema de leasing se convierta en una alternativa de financiación de equipos y maquinaria para proyectos industriales en el sector industrial de Cartagena, que incentive el crecimiento de este sector.

Adicionalmente, en este trabajo se establece la actitud de los empresarios de la pequeña y mediana empresa en Cartagena frente a nuevas alternativas de financiación frente al tradicional crédito bancario.

Por último, se encuentra la tesis El Contrato del Leasing Financiero en Colombia, de Edwin Durán Bohórquez, de la Universidad Javeriana, en el que afirma que muchos profesionales colombianos desconocen el uso del leasing y sus bondades, en el cual se encuentra un instrumento con el cual muchas empresas nacionales podrían dotarse de su maquinaria y equipos necesarios, y así mejorar sus niveles de explotación de los recursos.

Adicionalmente destaca como los legisladores colombianos no se han esmerado ni propendido por la creación de proyectos de ley que permitan dilucidar muchas situaciones y procedimientos que se realizan o presentan en el desarrollo de una operación de leasing, la cual presenta n todas sus partes, destacando así el aspecto legal procedimental del leasing.

0.4 METODOLOGÍA DEL PROYECTO

Para esta investigación se realiza el estudio de un caso que se apoya en la aplicación de técnicas de investigación validas en el medio, como la recopilación de datos y su respectiva tabulación y análisis. La organización del trabajo y las etapas correspondientes serán las siguientes:

- **Preparación del proyecto de investigación y búsqueda de información bibliográfica:** En estas dos etapas se revisará y obtendrá toda la información relevante para el desarrollo y la elaboración del proyecto de investigación que permita obtener el conocimiento necesario y relevante para el estudio del caso.
- **Búsqueda de Estados Financieros o Registros Contables:** Debido a que la realización del leasing tiene un impacto en los Estados financieros, estos se revisarán previa autorización de la empresa, de los años anteriores a la operación de leasing de las grúa pórtico post-panamax de la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA.

- **Realización de análisis descriptivo:** Una vez obtenidos los Estados Financieros, se realizará un análisis veraz de la información que se posea que indiquen las implicaciones financieras de la operación de leasing de grúa post-panamax de la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA.
- **Visita y realización de entrevista a la SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA.:** Se realizará una entrevista en la que se incluyan puntos relevantes de estudio que sean importantes para llevar a cabo la investigación e información adicional que permita establecer los criterios de decisión que tuvo en cuenta esta empresa para tomar el leasing.
- **Escritura del trabajo de Investigación:** Una vez se tenga la información necesaria para el análisis, finalmente se procederá a elaborar el documento final de este trabajo de grado en el que se presente todo el proceso que se llevó a cabo y las conclusiones y los aspectos relevantes de la investigación.

0.4.1 Delimitación de la información

- **Espacial**

El estudio de este trabajo se hará con base en la información de la operación de leasing realizada por la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena localizada en la ciudad de Cartagena de Indias, Bolívar, Colombia.

- **Temporal**

La información se tomara desde el año 1.995, año previo a la operación de leasing para la adquisición de las Grúa Pórtico Post Panamax hasta el año 2008.

0.4.2 Tipo de Estudio

El presente estudio es de carácter descriptivo- analítica, ya que, por un lado, se realizará una descripción tanto de las características de la operación de leasing realizada, así como describir las características y condiciones de Sociedad Portuaria Regional de Cartagena antes de realizar la operación, como durante la misma. Se escoge este tipo de estudio debido a que mediante la aplicación del método científico, procura obtener información

relevante y fidedigna, para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento permitiendo establecer contacto con la realidad a fin de que la conozcamos mejor⁵.

Por el otro, se realizará un análisis de los reportes presentados por la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena antes y durante la operación de leasing, de tal forma que se produzcan una serie de conclusiones producto del análisis que van relacionadas y en concordancia con lo que se estableció por objetivo de la investigación.

0.4.3 Población

La población son los equipos que se han adquirido con una operación de leasing en a Sociedad Portuaria Regional de Cartagena.

0.4.4 Muestra

Se tomará como muestra es la grúa Impsa Post-Panamax, adquirida con leasing de Infraestructura.

0.4.5 Fuentes y técnica de recolección de información

- **Fuentes primaria:** Entrevistas a personal administrativo de las empresa.
- **Técnica de recolección:** Visita a las Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, para la realizaron de las entrevistas.
- **Fuentes secundaria:** Estados Financieros, estudios específicos de la empresa, artículos emitidos por la empresa, artículos de revistas e Internet, tesis, material expuesto por la Cámara de Comercio de la ciudad de Cartagena, publicaciones del Banco de la República.
- **Técnica de recolección:** Análisis de los informes presentados.

0.4.6 Diseño de Muestreo

El muestreo que utilizaremos en nuestra investigación será Muestreo No probabilístico por conveniencia y con fines especiales.

⁵ William Jhoel Murillo Hernández <http://www.lafacu.com/apuntes/educacion/Metodologiadeinvestigacion/default.htm>

1 EL LEASING: ASPECTOS GENERALES

1.1 Contrato de Leasing

Como se ha establecido anteriormente, es un contrato mediante el cual una de las partes, en este caso denominada Compañía de Leasing, entrega a la otra, que será la usuaria del bien objeto del contrato, un activo para su uso, explotación y goce, a cambio de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento, el bien dado se restituye a su propietario o se transfiere al usuario, si éste último decide ejercer una opción de adquisición que, generalmente, se pacta a su favor.

En este tipo de contrato hay tres partes que son: la compañía de leasing, que es la que entrega el bien en arrendamiento; el proveedor que es quien elabora o posee el bien que la compañía de leasing va a entregar; y por último el locatario, que es quien hará uso y goce del bien y al final del contrato podrá ejercer su opción de compra.

Teniendo esta consideración, tenemos que la característica más importante de este tipo de contrato es la propiedad de bien objeto del mismo, ya que nunca deja de ser de la empresa o compañía de leasing. Adicionalmente, existen otras características del leasing como producto de su naturaleza. Estas son:

- La entrega de un bien o activo para su uso y goce.
- Es un contrato atípico, bilateral, consensual y de naturaleza mercantil.
- El establecimiento de un canon o pago periódico, que lleva implícito el precio del derecho a ejercer una opción de adquisición.
- La existencia, en favor del locatario, de una opción de adquisición al terminarse el plazo pactado en el contrato, que podrá ejercer siempre y cuando cumpla con la totalidad de las prestaciones a su cargo.
- Que el bien objeto del Leasing sea susceptible de producir renta.

En referencia a la opción de adquisición, esta se pacta al comienzo del contrato y será la última cuota que pagará el locatario y la cual le permitirá adquirir el bien objeto del contrato. Esta corresponde a un porcentaje del valor de compra del activo incluido el IVA. Una vez realizado, la compañía de leasing realiza la cesión de la propiedad del bien entregado en leasing en el contrato de compraventa al locatario. Luego de ello, se procede a verificar la entrega en forma física y material.

Un aspecto a destacar sobre este tipo de contrato, es que si bien la compañía de leasing está en la obligación de garantizar el uso y goce del bien durante la duración del contrato, en muchos casos, y en específico para el caso en estudio, durante la

negociación del contrato de leasing se pactan subobligaciones sobre el bien hacia el locatario y hacia el proveedor relacionadas con su uso y reparaciones tendientes a permitir o mantener el uso de dicho bien.

Para este caso, el leasing realizado fue el leasing de Infraestructura. Esta clase de leasing tiene unas características específicas ya que principalmente es utilizado para el financiamiento de activos para el sector del transporte, las telecomunicaciones, energético y de saneamiento básico.

En este tipo de leasing se compra un equipo productivo que el locatario utilizará en el desarrollo de proyectos de infraestructura, por lo que se lo entrega en arrendamiento con opción de compra, a plazos iguales o superiores a 12 años. Los cánones de arrendamiento y los gastos por mejoras del bien son 100% deducibles de renta. Esto significa que el locatario tiene la posibilidad de registrar la totalidad el canon cancelado como gasto deducible, sin que deba registrar en su activo o pasivo suma alguna por concepto del bien objeto de arriendo, a menos que haga uso de la opción de adquisición- la cual será ejercida al vencimiento del contrato- y para cuando el bien se ha visto depreciado, por lo que su impacto será menor frente a la posible adquisición inicial. Además por ser una e leasing operación fuera de balance, los estados financieros no se afectan con los ajustes por inflación, ni con el gasto por depreciación.

Adicionalmente, este tipo de leasing es independiente del patrimonio bruto del inversionista lo cual fue muy conveniente para el caso de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, ya que ésta se encontraba en su etapa inicial de estructuración con los bienes recibidos y patrimonio. Además como esta operación no afecta los niveles de endeudamiento, le da a la compañía la posibilidad de desarrollar otros proyectos conjuntamente, e incluso de recurrir a otras fuentes de endeudamiento para su financiamiento.

1.2 Clases De Leasing

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

El Leasing Financiero

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

Con el leasing se pueden financiar todo tipo de activos generadores de renta, ya sean muebles o inmuebles, tales como:

- Maquinaria de producción

- Equipos de cómputo
- Equipos médicos, equipos especializados.
- Maquinaria agrícola
- Oficinas, bodegas y locales comerciales
- Vehículos de carga pesada, mediana o liviana.
- Vehículos para ejecutivos y vendedores
- Ganado lechero y doble propósito
- Vivienda

El Leasing Operativo

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

Al finalizar la operación el activo vuelve a la compañía arrendadora para la venta en el mercado de segundas o Rearriendo.⁶

Tipos de activos:

Equipo tecnológico: PC's, Servidores, equipos de red, Equipos de impresión, fotocopiado, multifuncionales, Vehículos y otros.

Leasing Inmobiliario:

Un contrato en el cual el bien objeto del leasing es un Inmueble, Oficinas, Bodegas, Locales comerciales, plantas industriales. Activos nuevos, usados o desde la etapa de construcción.

El activo está a nombre de la leasing y esta también se encargará del manejo de la etapa de construcción (desembolsos, revisión de contratos, verificación de pólizas), y cobro únicamente de intereses sobre saldos desembolsados.⁷

Plazo máximo 120 meses

Opción adquisición 10%

⁶ Leasing Bancolombia

⁷ Fedeleasing 2006

Valor financiación Máximo 80% valor comercial.

Leasing De Infraestructura:

Proyectos en los sectores: Transporte, Telecomunicaciones, Energía, Agua potable y Saneamiento básico.

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

Leasing De Importación:

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

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

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

Lease – Back:

También se conoce como retroleasing ó sale and lease - back, y es un contrato de Leasing en que el proveedor y el locatario son la misma persona. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos para capital de trabajo, vendiendo a las compañías de leasing sus activos para tomarlos en leasing. Independiente del plazo o tipo de activo, no tiene beneficio tributario sin embargo, si se combina con Infraestructura, si tiene beneficio tributario, llevando el canon 100% al gasto.

Leasing Habitacional:

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

Leasing De Exportación:

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

Leasing Sindicado:

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

De conformidad con la normativa vigente en Colombia, cuando una compañía colombiana quiera participar como copropietario con compañías extranjeras en una operación de leasing internacional, realizada con locatarios colombianos, su participación no podrá exceder del quince por ciento 15%, del costo del bien.

Cuando se trate de operaciones sindicadas entre compañías nacionales, el porcentaje de copropiedad sobre el bien dado en leasing que corresponda a cada una de ellas, será el que libremente acuerden. En estos casos, la legislación colombiana prevé que el contrato lo celebren conjuntamente todas las compañías copropietarias y denomina la operación como Leasing en Copropiedad.

Leasing Internacional:

Para los años de 1991 – 1992 el Leasing que se utilizaba en Colombia era interno, en ese entonces y no estaba autorizado hacer contratos de leasing internacional. Adicional a esto había pocos recursos y tasas de interés muy altas lo que hacía que el Leasing se encareciera y solo fuera utilizado para por pocos.

Esto cambio con la llegada de Bancos Extranjeros a nuestro país y reformas en la ley, lo que provoco la entrada del Leasing Internacional, ubicando a este como una de las primeras opciones para el desarrollo industrial y económico de país.

El leasing Internacional o también conocido como “cross Border Leasing” se define como una operación en la que la entidad de Leasing (arrendador) y el locatario (arrendatario) se encuentran en diferentes países o en diferentes sistemas legales.

Se puede presentar de diferentes situaciones como:

- Celebración del contrato de leasing en Colombia y ejecución del mismo en el exterior.
- Celebración del contrato de leasing en el exterior y ejecución del mismo en Colombia.

El contrato de leasing internacional implica la coexistencia de dos sistemas jurídicos, regularmente de diversas características, por tal motivo para la solución de los problemas que se presenten entre las partes, será necesario acudir a las normas del derecho internacional privado.

El leasing Internacional tiene ciertas características específicas, los canones son liquidados en dólares (a la TRM del día) y los tributos en pesos, la empresa que celebre el contrato debe buscar los servicios de una SIA, para que perfeccione el proceso aduanero y la represente.

Clases De Leasing Internacional En Colombia

Operación Directa

Incluida en el párrafo 4 del artículo 4 del decreto 913 de 1993: “El usuario nacional, contacta directamente la empresa de leasing extranjera y celebra con ella el contrato de leasing. Esta compañía, se encuentra constituida conforme a las leyes de un país extranjero y con domicilio en el exterior”, cabe destacar que en esta modalidad no intervienen las compañías nacionales de leasing, ya que la empresa colombiana es quien realiza la importación temporal y es por esto que adquiere todas las obligaciones propias de este.

Compañía Nacional de Leasing como Corredora

De acuerdo con el decreto 913 de 1993, las compañías nacionales de leasing únicamente podían intervenir en una operación de leasing internacional como corredoras, esta situación, se ha modificado con el decreto 1799 del 3 de agosto de 1994. “La compañía de leasing nacional actúa como intermediario entre la compañía de leasing extranjera y el cliente en Colombia. Esta intermediación involucra adicionalmente la consecución del negocio, evaluación de los riesgos crediticios del cliente e Colombia, la asesoría en la preparación y legalización de los documentos requeridos para el contrato de leasing internacional, gestiones de importación, instalación e inspección de los bienes objeto del contrato”. En este caso la compañía de leasing colombiana recibe una comisión por su intervención en el desarrollo del contrato.⁸

Ventajas Del Leasing Internacional

El Leasing se convierte en una de las más atractivas alternativas de financiación, no solo por permitir la deducción fiscal de todos los cánones pagados, sino por evitar los efectos que se generan como resultado de los ajustes por inflación.

Entre las ventajas que se derivan de la utilización del leasing, se pueden mencionar que:

- Se financia hasta el 100% del valor de los equipos.
- Se realiza descuento tributario de la totalidad de los pagos por arrendamiento.

⁸ Extraído de: <http://www.gestiopolis.com/canales5/eco/leasinter.htm> 22 de Mayo de 2006

- No compromete capital de trabajo de la empresa
- Preserva la liquidez de la empresa
- No afecta fuentes tradicionales de crédito.
- No incrementa los activos no monetarios para efectos tributarios, por lo tanto no se aumenta el endeudamiento.
- Los equipos generan los ingresos por el pago de los cánones.

2 ASPECTOS TRIBUTARIOS

2.1 Estatuto Tributario

En el estatuto tributario se establece las reglas y condiciones que regirán los contratos de leasing en Colombia en el artículo 127-1. A continuación se mencionarán los apartes el artículo a los que se refiere el estatuto relacionado con el leasing sobre maquinaria y equipos.

Este artículo establece que:

- El primer artículo fue adicionado por la Ley 223 de 1.995 (vigente al momento de ser adquirida la grúa):

Su artículo 73 modifica el artículo 71 del Estatuto Tributario, estableciendo que la utilidad en la enajenación de bienes inmuebles que tengan el carácter de activos fijos, será el de adquisición, correspondiente a la opción de compra y a la parte capitalizada de los cánones, más las adiciones y mejoras, las contribuciones de valorización pagadas y los ajustes por inflación.

En este además se establece en su artículo 88 que los contratos de arrendamiento financiero o leasing con opción de compra, que se celebren a partir del 1o. de enero de 1996, se regirán para efectos contables y tributarios por un serie de reglas. Estas fueron:

1. Los contratos de arrendamiento financiero de maquinaria, equipo, muebles y enseres, cuyo plazo sea igual o superior a 36 meses; serian considerados como un arrendamiento operativo, por lo que el arrendatario registraría como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que deba registrar en su activo o su pasivo, suma alguna por concepto del bien objeto de arriendo.
2. Para el arrendador, los activos dados en leasing tendrán la naturaleza de activos monetarios, por lo que éste deberá incluir en sus declaraciones de renta la totalidad de los ingresos generados por los contratos de arrendamiento. Para tal efecto, se entiende por ingresos generados por el contrato de arrendamiento, la parte de los cánones que corresponda a intereses o ingresos financieros, así como los demás ingresos que se deriven del contrato.
3. El descuento del impuesto a las ventas de que trata el artículo 258-1 del Estatuto Tributario, solamente podrá ser tomado por el arrendatario del contrato de leasing.

Este 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, a menos 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.

El artículo 258-1 fue derogado por la Ley 488 de 1.998 en su artículo 18 que establece en el caso de la adquisición de activos fijos gravados con impuesto sobre las ventas por medio de leasing, se requiere que se haya pactado una opción de adquisición irrevocable en el respectivo contrato, para que el arrendatario tenga derecho a la deducción contemplada. Si así es, la deducción sólo podrá ser solicitada por el usuario del respectivo bien, independientemente de que el contrato se encuentre sometido al procedimiento del artículo 127-1 del Estatuto Tributario.

4. Los registros contables y fiscales a que se refiere el presente artículo, en nada afectan la propiedad jurídica y económica de los bienes arrendados, la cual, hasta tanto no se ejerza la opción de compra pactada, seguirá siendo del arrendador.

Parágrafo 3. Adicionado por la Ley 1004 de 2.005

En este párrafo se establece que solo tendrán derecho al tratamiento previsto en el numeral 1 del artículo 127-1, los arrendatarios que presenten a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior al gravable, activos totales hasta por el límite definido para la mediana empresa en el artículo 2 de la Ley 905 de 2004 (Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores; Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.). Quienes no cumplan con estos requisitos, deberán someter los contratos de leasing al tratamiento previsto en el numeral 22 del presente artículo.

Parágrafo 4. Modificado por la Ley 1111 de 2.006, artículo 65.

En este párrafo se establece que todos los contratos de arrendamiento financiero o leasing con opción de compra, que se celebran a partir del 1o de enero del año 2012, deberán someterse al tratamiento previsto en el numeral 2 del artículo, independientemente de la naturaleza del arrendatario.

Este numeral fue modificado también por la Ley 223. De 1.995, y en ella se establece que los contratos de arrendamiento financiero que versen sobre los bienes mencionados en el numeral 1 (maquinaria, equipo, muebles y enseres, vehículo de uso productivo y equipo de computación), pero cuyos plazos sean inferiores a los allí establecidos; tendrán para efectos contables y tributarios, el siguiente tratamiento:

- Al inicio del contrato, el arrendatario deberá registrar un activo y un pasivo por el valor total del bien objeto de arrendamiento. Esto es, por una suma igual al valor presente de los cánones y opciones de compra pactados, calculado a la fecha de iniciación del contrato, y a la tasa pactada en el mismo. La suma registrada como pasivo por el arrendatario, debe coincidir con la registrada por el arrendador como activo monetario, en la cuenta de bienes dados en leasing.
- Si el arrendatario vaya a hacer uso del descuento del impuesto a las ventas, deberá reclasificar el activo en dicho monto, para registrar el impuesto a las ventas a descontar como un anticipo del impuesto de renta.

- El valor registrado en el activo por el arrendatario, menos el impuesto a las ventas que vaya a ser descontado, tendrá la naturaleza de activo no monetario, sometido a ajustes por inflación.
- En el caso de que el bien objeto de leasing sea un activo depreciable o amortizable, el activo no monetario registrado por el arrendatario se depreciará o amortizará, utilizando las mismas reglas y normas que se aplicarían si el bien arrendado fuera de su propiedad, es decir, teniendo en cuenta la vida útil del bien arrendado. Si el bien arrendado es un activo no depreciable o no amortizable, el arrendatario no podrá depreciar el activo no monetario registrado en su contabilidad.
- El canon causados por el arrendatario, deberá descomponerse en la parte que corresponda a abono a capital y la parte que corresponda a intereses o costo financiero. La parte correspondiente a abonos de capital, se cargará directamente contra el pasivo registrado por el arrendatario, como un menor valor de éste. Sólo la parte de cada canon correspondiente a intereses o costo financiero, sería un gasto deducible para arrendatario.
- El contrato de leasing debe estipular, tanto el valor del bien en el momento de su celebración, incluyendo el impuesto sobre las ventas, como la parte del valor de los cánones periódicos pactados que corresponde a cada uno de los conceptos de financiación y amortización de capital.
- Al momento de ejercer la opción de compra, el valor pactado para ejercerlo en el contrato establecido, se cargará contra el pasivo del arrendatario, debiendo quedar éste en ceros. Cualquier diferencia se ajustará contra los resultados del ejercicio. En el evento de que un arrendatario no ejerza la opción de compra, se efectuarán los ajustes en su renta y patrimonio, deduciendo en la declaración de renta del año en que haya finalizado el contrato, la totalidad del saldo por depreciar del activo no monetario registrado por el arrendatario
- Los valores determinados de contrato, valor del bien, impuesto de ventas, y costos financieros relacionados serán utilizados por el arrendatario para declarar el valor patrimonial del activo; realizar el cálculo de la depreciación, cuando ella sea procedente; aplicar los ajustes por inflación; determinar el saldo del pasivo y su amortización; y, calcular el monto de los costos financieros deducibles.

2.2 Otros Aspectos Legales Tributarios

Decreto 2059 de 1981

Este decreto estableció que las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing quedarían sometidas al control y vigilancia de la superintendencia de sociedades, como cualquier otra sociedad mercantil.

Decreto 2920 de 1982

Determina en su artículo 26 que las compañías de arrendamiento financiero (leasing) no pueden realizar en forma masiva y habitual captaciones de dineros del público.

Decreto 913 de 1.993

Este decreto permite que las compañías de leasing puedan celebrar operaciones de leasing que no superen el 35% de sus activos. Define lo que se entenderá por leasing y establece las siguientes reglas:

- Los bienes que se entreguen en arrendamiento deberán ser de propiedad de la compañía arrendadora.
- La compañía arrendadora no puede asumir el mantenimiento de los bienes entregados en arrendamiento financiero,
- El leasing no se puede realizar sobre documentos de contenido crediticio, patrimonial, de participación.
- Las compañías de financiamiento comercial pueden actuar como corredoras en operaciones de leasing hechas sobre bienes que sociedades del mismo género, de otro país y con domicilio principal al exterior, exporten para ser entregados en arrendamiento a personas residentes en Colombia.

Decreto 2649 de 1.993

Dispone en su artículo 116 que en el Balance General se debe revelar la naturaleza y cuantía de los Activos recibidos a título de leasing, clasificados según la naturaleza del contrato y el tipo de bienes, indicando para cada caso el plazo acordado, el número y valor de los cánones pendientes y el monto de la opción de compra respectiva.

Ley 223 de 1.995

Esta ley modifica y adiciona al artículo 127-1 del Estatuto Tributario, ya mencionado. En adición, el artículo 89, se menciona específicamente el leasing para proyectos de Infraestructura y se establece que este tipo los contratos celebrados en un plazo igual o superior a 12 años y que desarrollen, proyectos de infraestructura de los sectores transporte, energético, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico, serán considerados como arrendamiento operativo; y en consecuencia el arrendatario podrá registrar como un gasto deducible la totalidad del canon de arrendamiento causado, sin que deba registrar en su activo o pasivo suma alguna por concepto del bien objeto de arriendo, a menos que se haga uso de la opción de compra.

La amortización de los bienes sujetos a los contratos de leasing no será inferior al plazo pactado en dichos contratos.

En este artículo se establece que en los contratos de concesión, como es el caso de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, el término del arrendamiento financiero será

igual al contrato celebrado con el Estado colombiano, cuyo plazo entonces era de 20 años, para efectos de desarrollar los mencionados proyectos en el sector de infraestructura. La vigencia de dicho artículo sería de los 12 años siguientes.

Ley 788 de 2.002

En el artículo 18 reglamenta determinadas rentas exentas, entre ellas los contratos de arrendamiento financiero con opción de compra (leasing), de inmuebles construidos para vivienda, con una duración no inferior a diez (10) años para los contratos suscritos dentro de los diez (10) años siguientes a la vigencia de la presente ley.

Adicionalmente, en su artículo 33 reglamenta las importaciones que no causan impuesto, entre ellas la importación ordinaria de maquinaria industrial que no se produzca en el país, destinada a la transformación de materias primas, por parte de los usuarios altamente exportadores que deben acreditar anualmente el cumplimiento del monto de las exportaciones. La maquinaria importada deberá permanecer dentro del patrimonio del respectivo importador durante un término no inferior al de su vida útil, sin que pueda cederse su uso a terceros a ningún título, salvo cuando la cesión se haga a favor de una compañía de leasing con miras a obtener financiación a través de un contrato de leasing.

Ley 1111 de 2.006

Esta ley modifica el su artículo 158-3 del Estatuto Tributario, que reglamenta la deducción por inversión en activos fijos. Esta establece que a partir del 1° de enero de 2007, las personas naturales y jurídicas contribuyentes del impuesto sobre la renta, podrán deducir el cuarenta por ciento (40%) del valor de las inversiones efectivas realizadas sólo en activos fijos reales productivos adquiridos, aun bajo la modalidad de leasing financiero con opción irrevocable de compra. El uso de dicha deducción no generará utilidad gravada de los socios o accionistas.

La deducción por inversión en activos fijos sólo podrá aplicarse sobre aquellos activos fijos que no hayan sido objeto de transacción alguna entre las demás empresas filiales o vinculadas accionariamente o con la misma composición mayoritaria de accionistas, y la empresa que realiza la deducción. Además establece que quienes hagan uso de la deducción, sólo podrán depreciar dichos activos por el sistema de línea recta.

En su artículo 66, modifican el artículo 89 de la Ley 223 de 1995, estableciendo que Los contratos de arrendamiento financiero ó leasing previstos en dicho artículo no podrán celebrarse sino hasta el 1º de enero de 2012 (antes establecía que sería dentro de los 12 años siguientes a la entrada en vigencia de la ley, es decir de 1.995 a 2.007). A partir de esa fecha se regirán por los términos y condiciones que establece el artículo 127-1 de este Estatuto.”

3 IMPACTO FINANCIERO EN LAS EMPRESAS DEL LEASING, POR EFECTOS LEGALES, EN SU EVOLUCIÓN COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN

El impacto establecido por la Ley 223 de 1.995 se evidencia que las empresas grandes disminuyeron sustancialmente la demanda por leasing. Esto se plasma en la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo, en la que se muestra que el leasing pasó de representar en 1995 el 4,7% del total de recursos de financiamiento para la actividad de las grandes empresas, a 0,3% en 2000 y 0,9% en 2002. Por su parte, en las pequeñas empresas, para las cuales se mantuvo el beneficio tributario, se observó el comportamiento opuesto.

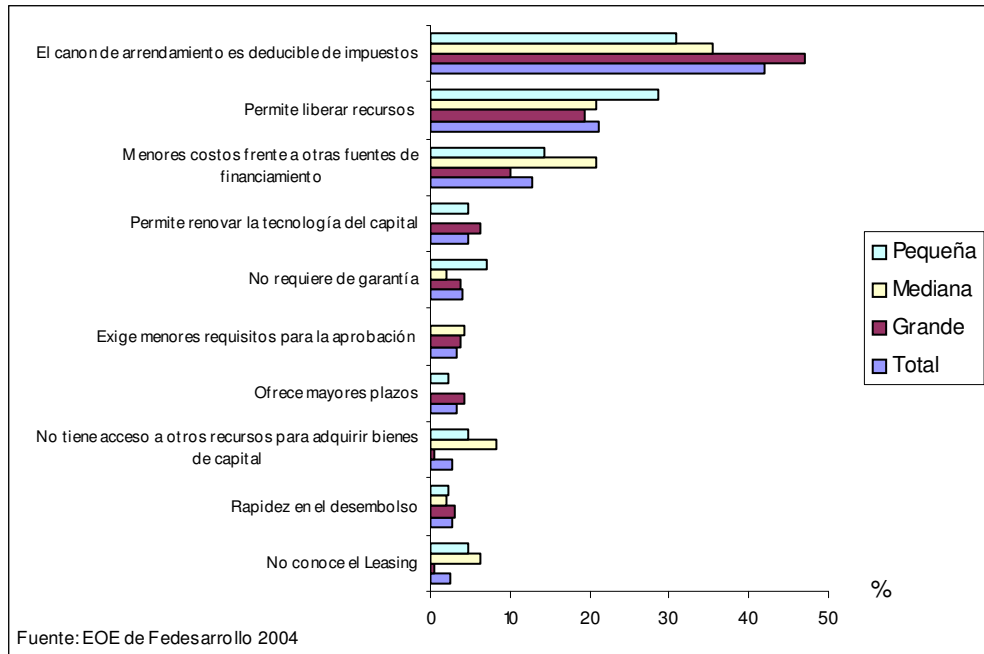
Sin embargo, para efectos del caso que se está tratando en el presente estudio, las condiciones tributarias presentadas inicialmente estaban vigentes por ley y fueron ventajas consideradas por la entidad al hacer la compra de la grúa Impsa en el año 1.996.

En la encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo, ya mencionada se ha encontrado una característica que permite observar a percepción que se tiene sobre el leasing frente a crédito.

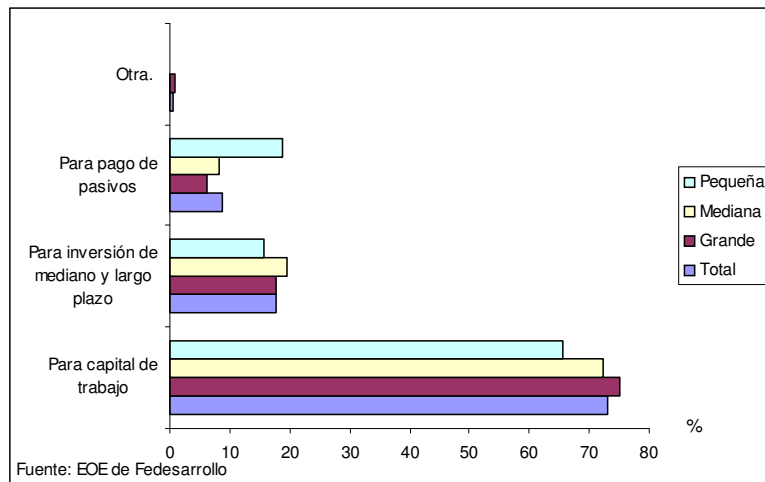
Sobre las ventajas del leasing como fuente de financiamiento, el 42% de las empresas encuestadas consideró el hecho de que el canon de arrendamiento sea deducible de impuestos como la principal bondad de este mecanismo de financiación, y en igual proporción las grandes empresas mencionan que de desaparecer este incentivo dejarían de financiarse con leasing. Por su parte, el 21,2% de ellas destacó la liberación de recursos como la principal ventaja, ya que según éstas, dichos recursos liberados se utilizan en su mayoría para capital de trabajo.

A continuación se presentan unas tablas en las que se observa cómo los beneficios del leasing y a su vez como este, al liberar recursos, lo cual no lo posibilitaba un crédito bancario, permitía realizar inversiones en capital de trabajo.

Gráfica 1. Ventajas de financiamiento con Leasing



Gráfica 2. Destino o uso de los recursos liberados por financiación con leasing



En este estudio, se encontró además que el, 68,2% de las empresas encuestadas considera que poder deducir de impuestos el canon de arrendamiento incrementará el uso del leasing en su actividad, especialmente la expansión (60%) más que el capital de trabajo (40%)⁹. Vemos entonces el leasing permite la liberación de recursos para las

⁹ Fedesarrollo. Resultados EOE. 2004.

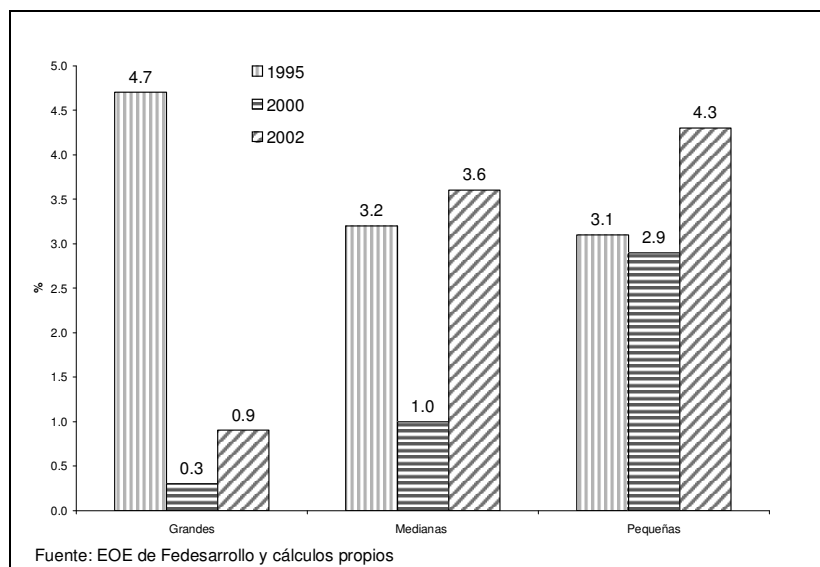
empresas, además de ser un mecanismo rápido y efectivo debido a los pocos requisitos y a la facilidad de las compañías de leasing para comprar los bienes requeridos y la importación de maquinaria especializada

3.1 Evolución de la financiación con Leasing en Colombia¹⁰

En Colombia la actividad del leasing tuvo su auge en 1994 y 1995, cuando los activos dados en leasing por las compañías de financiamiento comercial representaban 2.7% del PIB y 6,5% de la cartera del sistema financiero. A partir de 1995 empezó su descenso hasta el 2002, fecha desde la cual la actividad se ha venido reactivando, aunque aún sin alcanzar los niveles anteriores a 1995. Además del efecto del ciclo, en buena parte esta contracción se originó en la abolición de los beneficios tributarios en el uso del leasing otorgados a las grandes empresas lo que redujo sustancialmente la utilización de esta alternativa de financiamiento.

A continuación se muestra como la financiación de activos con leasing ha pasado de ser de las grandes empresas, a ser en su mayoría utilizada por las Pymes.

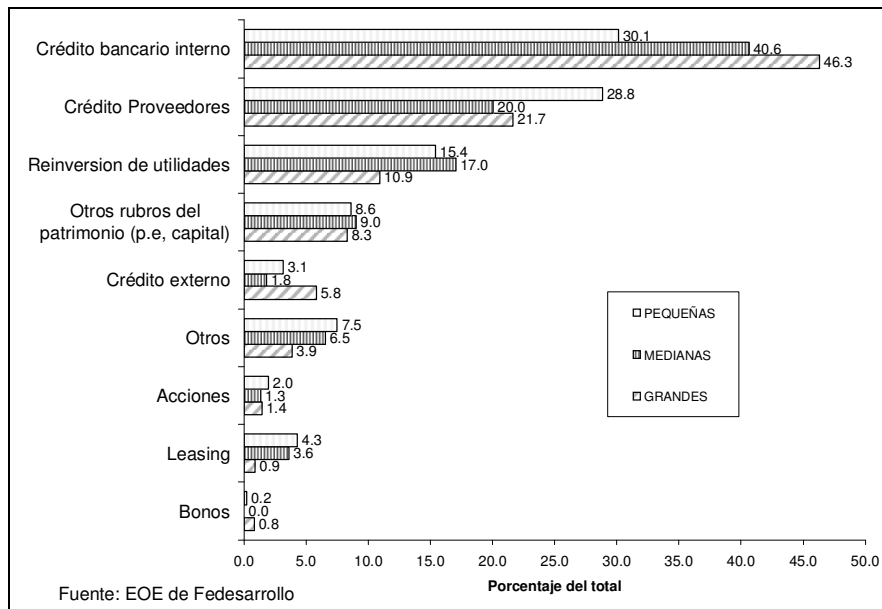
Gráfica 3. Evolución de la financiación con Leasing



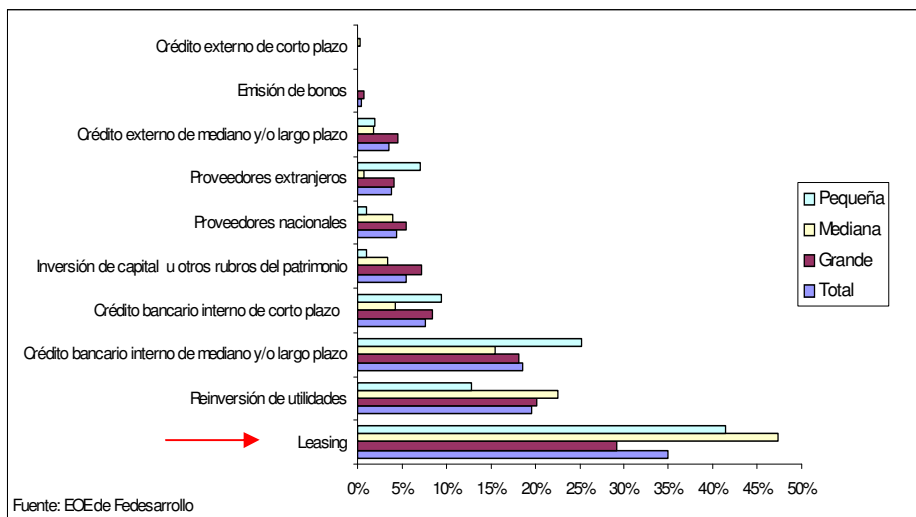
Sin embargo, el leasing en Colombia se ha establecido como una opción clara de crédito para el sector productivo. La Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo muestra cómo el leasing representa un 14,5% del total de recursos utilizados por las empresas para su expansión, frente a un sólo 2% para capital de trabajo. Esto se observa aún mas el año 2004, donde se muestra que las empresas esperan financiar su expansión en un 35% con recursos provenientes del leasing.

¹⁰ Ibídem. 2004.

Gráfica 4. Porcentaje del Leasing en la Estructura de Financiamiento de las Empresas año 2002



Gráfica 5. Fuentes de financiamiento en 2004 y siguientes años



Al observar las anteriores ilustraciones, se puede ver claramente que el leasing ha sido un mecanismo de financiamiento especialmente relevante para las pequeñas empresas, incluso con una tendencia creciente en el tiempo.

Se resalta la importancia del leasing como fuente de recursos para expansión en las Pymes, ya que dentro del total de recursos para este propósito, el leasing representaba alrededor del 18% para este tamaño de empresas en 2002 y creció a 41% según sus planes para 2004. El porcentaje en el caso de las grandes asciende a 10% en 2002, y pasa a duplicarse hasta 20% en 2004 y a 47,4% en las medianas. Incluso, los análisis muestran que, además, las empresas que planean utilizar el leasing tienen planes más ambiciosos de inversión, por lo que se ve que el uso del leasing seguirá creciendo en forma muy dinámica en el país.

3.2 El leasing frente al crédito bancario

El crédito bancario es la principal fuente de financiación con gran trayectoria y antigüedad que se remonta a Grecia y Roma. Hoy día los créditos se encuentran en diferentes modalidades alternas, como las tarjetas de crédito, cheques, entre otros. Básicamente un crédito consiste en un desembolso de una suma solicitada y pactada con un usuario con fines específicos bien sea al usuario para que realice su usufructo o bien a una tercera entidad que será la encargada de entregar el bien o servicio objeto del préstamo al usuario.

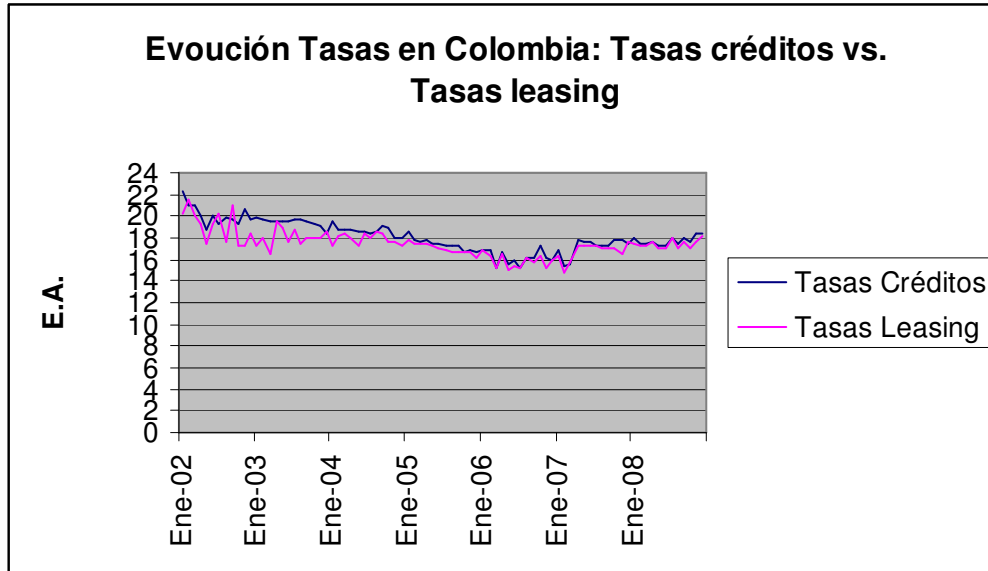
En dicho caso, el activo o bien se adquiere con este crédito otorgado por una entidad financiera y pasa a ser parte del patrimonio del usuario al ser de su propiedad. Este, así como adquiere este activo, ha generado su correspondiente pasivo con la entidad que le hizo el crédito. Este pasivo se cancelará en cuotas dentro de un plazo establecido y pactado con el banco previamente, así como a una tasa de interés, la cual es contabilizada como gasto financiero y genera reducción de renta.

En el caso de los créditos, se encuentra que las entidades financieras exigen avales y garantías colaterales, una gran cantidad de documentos que demuestren la solvencia de la empresa, la finalidad del préstamo, y un plan de trabajo que pruebe cómo la empresa planea cancelar dicha obligación a futuro, todo acompañado de las altas tasas de interés y la baja disponibilidad de recursos que éstas tienen para prestar.

En aras de corroborar las diferencias relacionadas con los costos financieros generados por la realización de un crédito bancario frente a los mismos por leasing, se realiza una revisión con datos de la Superintendencia Financiera, y en ellos se encontró menores tasas para las operaciones de leasing, lo cual a primera vista indicaría al leasing como una mejor opción considerando sólo los costos financieros, ya que en la actualidad, como se mencionó con anterioridad, muchos de sus beneficios tributarios han desaparecido.

Sin embargo, al realizar una revisión de las tasas mensuales entre 2002 y 2008, las diferencias entre ambas opciones no son sustanciales, por lo que un usuario en una determinada situación habría de recurrir a mayores razones para escoger una u otra opción. Lo mencionado se observa en la siguiente ilustración:

Gráfica 6. Comparación Tasas de crédito vs. Tasas de leasing



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia.

Se muestra entonces cómo existen diferencias entre ambas tasas y como su tendencia se mantienen igual entre ambas a lo largo de los años revisados, siendo cada vez menor su diferencia.

Adicional al costo financiero, existen otras claras diferencias entre ambas alternativas de financiación. Así, a continuación, se presentan las principales características que permiten diferenciar a operación de leasing frente a un crédito bancario.

Tabla 2 Diferencias entre el Leasing y el Crédito Bancario¹¹

Opción	Leasing	Crédito
Cuota inicial	Se puede financiar hasta el 100% del valor del activo, incluido el IVA PAGADO EN SU ADQUISICIÓN. El cliente no necesita tener un capital inicial para poder disfrutar del activo*.	Normalmente se exige una cuota inicial entre el 20% y el 30% del valor del activo. Toma financiación por un menor valor.
Opción de adquisición	Por lo general está entre el 1% y 10% del valor total del activo y se cancela	No aplica.

¹¹ LEASING BANCOLOMBIA. Principales diferencias del leasing frente al crédito bancario. Tomado de: <http://www.leasingbancolombia.com/leasing/leasingProveedores/acercaLeasing/todoLeasing/leasingVsCredito.asp>. Revisado: Enero 25 de 2008.

	al final del contrato.	
Propiedad del activo	Durante la vida del contrato, el activo figura a nombre de la compañía de Leasing, esto le conviene al cliente a nivel patrimonial y por seguridad.	El activo figura a nombre del cliente, incrementa el patrimonio bruto.
Influencia sobre el patrimonio	No se incrementa el patrimonio, ni el índice de endeudamiento **.	El patrimonio bruto se incrementa en el mismo monto del valor del activo. De igual forma se genera un pasivo financiero.
Efecto sobre el P y G	La totalidad del canon se puede contabilizar como un gasto **.	Sólo se puede contabilizar como gasto la parte correspondiente a intereses y a la depreciación del activo.
Tratamiento del IVA	Como el IVA es un mayor valor del activo se amortiza vía canon durante la vida del contrato **.	Como el IVA es un mayor valor del activo, está sujeto a ajustes por inflación y se recupera vía depreciación en la vida útil del activo.
En el momento de vender el activo	Al final del contrato, el cliente puede ejercer o ceder la opción de adquisición. En este último caso, no se generan costos de traspaso cuando se trate de vehículos o inmuebles.	En el momento de vender el activo lo debe hacer por el valor comercial, generando costos por traspaso cuando se trate de vehículos o inmuebles.
Impuesto de timbre	Genera impuesto de timbre por el valor del contrato si este supera la cuantía mínima establecida por ley (sumatoria de los cánones).	Genera impuesto de timbre sobre el capital si este supera la cuantía mínima establecida por ley.

* En algunos activos es posible que se solicite un canon extra inicial.

** Aplican sólo para empresas con activos totales inferiores a \$11.445.000.000 (a diciembre 31 de 2005) o proyectos de infraestructura.

En el caso cartagenero, se encuentra por un lado el uso que han dado del leasing las grandes empresas o empresas que requieren de activos de capital de gran valor, como es el caso de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, pero a nivel de la Pequeña y Mediana empresa su uso no se encuentra tan generalizado como para las grandes. Incluso, se observa que hay un desconocimiento de esta alternativa.

4 ANTECEDENTES A LA OPERACIÓN DE LEASING DE INFRAESTRUCTURA DE LA SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA

4.1 HISTORIA

La historia de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena se remonta y está íntimamente ligada a la historia de la ciudad. Tras su fundación en 1533, y posterior conquista, la ciudad de Cartagena de Indias fue durante todo el régimen colonial español, y hasta la guerra de la Independencia (1810-1824), el principal puerto del Nuevo Reino de Granada, hoy República de Colombia, por el que se enviaba al reino español especialmente los metales extraídos en la región norte de Suramérica.

De hecho, por haber sido punto de arribo para mercancías, tributos, gemas, oro y otros caudales, por allí transitó la mayoría del comercio exterior, rigurosamente controlado por el gobierno central establecido en Santa Fé de Bogotá. Al finalizar el siglo XVI la flota de galeones que visitaba la ciudad estaba entre 80 y 90 por.

A mediados del siglo XIX, con la llegada de buques de acero y máquinas a vapor, el país debió construir puertos para recibir a los nuevos barcos, cada vez más grandes, por lo que, en 1894, Cartagena recibió obras de dragado del Canal del Dique; un muelle fluvial en Calamar; un muelle marítimo -de la Machina y un ferrocarril para unir la bahía con el río Magdalena.

Mas adelante, el Gobierno Nacional contrató la construcción de un moderno terminal marítimo en la isla de Manga, con la firma norteamericana Frederick Snare Corporation, que fue inaugurado a comienzos de 1934. Este fue administrado por sus constructores hasta 1947, cuando lo tomó el Ministerio de Obras Públicas. En 1961 pasó a ser operado por Puertos de Colombia, denominado "Colpuertos", como organismo estatal que asumió el manejo de los puertos nacionales.

Debido a bajas productividades, poca innovación, poca eficiencia en la operación, altos índices de robo y daño a las mercancías y corrupción, el gobierno ad portas de una Apertura Económica que requería de eficiencia y productividad de los puertos, expide La Ley 1ª de 1991 que ordenó liquidar la entidad, creó la Superintendencia General de Puertos, y sentó las bases para privatizar los puertos, hacer concesiones y crear compañías operadoras.

Para el caso de Cartagena, que es la primera zona portuaria del país, posee varios muelles y astilleros como se observa en el Anexo 1.

Con base en estas y demás legislación relacionada con este cambio del manejo de las operaciones portuarias del país, el terminal marítimo de Cartagena pasó a ser

Administrado por la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, a partir del 13 de diciembre de 1993, en concesión por 40 años, regido por las normas del derecho privado.

El plazo de la concesión del Terminal Marítimo de Manga fue inicialmente a 20 años y luego se amplió a 40 años, contados a partir del 13 de diciembre de 1993. El valor del contrato es de \$13.994.852 de dólares a valor presente, de los cuales \$4.850.434 de dólares corresponden a la utilización de la línea de playa, bajamar y vigilancia ambiental y \$9.144.418 de dólares al uso de los activos de la liquidada Empresa Puertos de Colombia (Colpuertos)¹².

Con el compromiso de continuar siendo un terminal de clase mundial, y como parte de sus planes de expansión y aprovechamiento de la oportunidad que representa la ampliación del Canal de Panamá, la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena en el año 2005 adquirió el Terminal de Contenedores de Cartagena (Contecar), e integró sus direcciones con el objetivo de ser el líder portuario en la Cuenca del Caribe, además de haber sido Galardonado en el 2005 , 2006 Y 2.007 como mejor puerto del Caribe por la Caribbean Shipping Association.

Por ello, en sus 13 años de operación, la SPRC ha multiplicado 7 veces el número de contenedores que se movilizaban en 1993; ha aumentado la capacidad de almacenamiento y la productividad operativa; ha impulsado la sistematización y la agilización de los trámites.

Así mismo, ha establecido un férreo esquema de seguridad operando con convenios como BASC, HCCP, entre otros y en Agosto de 2008 se implementaron en las básculas de seguridad los scanner para la prevención del ingreso de material radioactivo y así cumplir con estándares mundiales de seguridad portuaria para este tipo de material. En adición, se ha promovido la ciudad como el principal punto de atracción para los cruceros de turismo del Caribe, iniciando con la temporada de cruceros 2008-2009 la salida de personal en cruceros de la empresa Royal Caribbean Co., iniciando así atenciones de emigración e inmigración adicionales a los servicios que se le prestan a los visitantes de cruceros.

Este terminal marítimo se encuentra en una ubicación estratégica ya que, las condiciones naturales de Cartagena constituyen su valiosa fortaleza para el ingreso de buques de gran calado a sus muelles.

La Bahía está localizada en la zona central del Caribe colombiano. Con 82 km² de superficie y una profundidad promedio de 43 pies, sus aguas calmas y la posibilidad de cargue en la orilla permiten efectuar operaciones marítimas amplias y seguras durante todo el año.

¹² Tomado de: Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, "Asamblea general de accionistas", Cartagena, Marzo 19, 1999; "Estados financieros consolidados", Cartagena, febrero 18, 2000.

Dispone de un canal natural de acceso por Bocachica que ofrece gran seguridad para el tránsito de grandes embarcaciones sin ocasionar daños medioambientales, lo cual es reforzado por el completo sistema de boyas con que se encuentra señalizado.

Además, a través del Canal del Dique, tiene conexión directa con el corredor fluvial más importante de Colombia, el río Magdalena, que atraviesa el corazón económico e industrial de la nación, permitiendo establecer una eficaz y productiva conexión con el interior del país.

En la actualidad, el terminal de contenedores de la Sociedad Portuaria de Cartagena, cuenta en Manga con una infraestructura que le permite atender barcos de 5.000 TEUs y capacidad para movilizar 1'200.000 TEUs. Para ello cuentan con los equipos que se muestran en siguiente tabla, y con los cuales logran, junto con un excelente talento humano, las capacidades de movilización anteriormente mencionadas.

Tabla 3. Equipos que posee la Sociedad Portuaria

Cantidad	Equipo	Capacidad por Unidad (Ton)
2	Grúas pórtico Superpost-Panamax Twin 20'	70,00
2	Grúas Pórtico Post Panamax	50,60
2	Grúas Móvil	100,00
21	Trastainer	40.000
14	Reach Stackers	45.00
3	Empty Container	9.00
62	Camiones	35.00
20	Plataformas de 45'	50.00
34	Plataformas de 40' Corner less	50.00
13	Plataformas de 40' Corner less	60.00
1	Montacargas 15500	7.00
9	Montacargas 6000 Diesel	3.00
2	Montacargas 6000 Eléctrico	3.00
5	Montacargas 4500 Eléctrico	2.50
2	Montacargas 5000 Apilador Neveras	2.50
2	Plataforma Aérea	0.30
2	Llenadoras de Café a Granel	
1	Puente Grúa para manejo de vidrio	5.00

Fuente: SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA.

Estos equipos se hayan distribuidos en el Terminal de Manga de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena en un área en la que se cuenta con 5 bodegas, 8 muelles de atracó, distribuidos como se muestra en la siguiente ilustración:

Gráfica 7. Mapa de la Sociedad Portuaria de Cartagena



Con la operación de la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, se beneficia una extensa comunidad representada en importadores y exportadores, transportadores, sociedades de intermediación aduanera, empresarios e industriales, navieros y agentes, comerciantes y operadores portuarios marítimos y terrestres, así como la industria turística, entre otros.

La transformación general del puerto durante los años transcurridos puede resumirse así:

1. Actitud positiva de los directivos y empleados ante la sociedad, los clientes y el país.
2. Inversiones en el mejoramiento y modernización de las instalaciones.
3. Orientación del terminal, principalmente en el manejo de contenedores.
4. Adquisición de equipos, especialmente de maquinaria para movilizar contenedores, y equipos de comunicación.
5. Adecuación de la zona para manejar buques de turismo, e impulso a la industria de cruceros.

Capacitación en todos los niveles: directivos, afiliados, servidores de las compañías operadoras, afiliados a las cooperativas, conductores de taxis, operadores de turismo, guías, y demás¹³.

¹³ Tomado de: <http://www.puertocartagena.com/opadmco.nsf/vstRefLinkDoc/58319A1A99908EAB052573B5004AD389>.
Revisado Enero 25 2009.

4.2 Razones Generales De La Operación

El puerto fue recibido en 1993 a través de un contrato de concesión, bajo una serie de condiciones representadas en contraprestaciones y compromisos, en el sentido de modernizar las instalaciones. La SPRC de Cartagena cuenta con 40 socios, entre los que se destacan la Alcaldía de Cartagena, Flota Mercante Gran Colombiana, Federación Nacional de Cafeteros, Inversiones Salas Araujo & Cía., varios bancos privados y almacenes de depósito, entre otros, representados en su Junta Directiva¹⁴.

Con base en las recomendaciones de los puertos más importantes del mundo, y en la búsqueda de la competitividad, se desplegó una transformación tecnológica para orientar al puerto hacia su consolidación como "Centro Logístico Integrado y de Tránsito Internacional para el Caribe".

Su modernización ha ido desde la adquisición de la más avanzada tecnología portuaria, representada en sistemas de información, grúas de muelle y de patio, seguridad y telecomunicaciones; hasta la adecuación de su infraestructura y capacitación del recurso humano, para sintonizarlos con los requerimientos de un mercado cada vez más exigente y competitivo, garantizando un servicio ágil y eficiente.

En el transcurso del año 1993, el cual fue un año de adaptación, en el que las instalaciones fueron recibidas en mal estado, sin planos ni ningún tipo de documentación u estadística sobre la actividad que se desarrollaba; se dio un ordenamiento del negocio y se crearon las metas y directrices a seguir.

Dentro de sus metas, se encontraba entonces establecimiento y desarrollo de un terminal con miras a ser contenerizado y con proyecciones de crecimiento debido a la estratégica posición geográfica, beneficios naturales de la bahía como complemento e inversiones proyectadas y establecidas dentro del contrato de concesión.

Teniendo este propósito, la Junta Directiva autoriza la compra de la grúa IMPSA G3, una grúa pórtico. En el año 1994 se hace la solicitud del equipo, que tardaría dos años para su entrega final en las instalaciones del puerto, por lo cual llega por partes en el año 1996, y se ensambla directamente en las instalaciones del puerto.

¹⁴ Viloria, Joaquín. DE COLPUERTOS A LAS SOCIEDADES PORTUARIAS: Los puertos del Caribe Colombiano, 1990-1999. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional. Centro de Estudios Económicos Regionales, Banco de la República. 2000.

5 OPERACIÓN LEASING

5.1 Condiciones Generales De La Operación De Leasing.

Para esta operación de leasing, se presentan el anexo B las condiciones generales de la oferta económica aceptada por la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, en la que se observa que los costos relacionados con los aranceles de importación son asumidos por la empresa Impsa, proveedora de la grúa objeto del contrato.

En relación con la causación y cancelación del IVA o Impuesto de Ventas, este no es considerado para la operación debido a que la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena se presenta como exportador indirecto e importa las grúas en condiciones bajo el Plan Vallejo, por lo que son exoneradas de este tributo.

A continuación se presenta el cuadro resumen de las condiciones de la operación de leasing:

Tabla 4. Plan de Pagos con Leasing

PLAN DE PAGOS OPERACIÓN LEASING GRÚA IMPSA	
Valor Grúa	\$4.659.437.098
Tasa	8,08 EA
Plazo	111 meses
Valor Canon	\$ 41.602.083
Opción de adquisición	\$ 893.237.276

Cuota No.	Saldo Inicial	Valor Cuota	Intereses	Saldo Final
0	\$4.659.437.098	\$41.602.083	\$30.286.341	\$4.617.835.015
1	\$4.617.835.015	\$41.602.083	\$30.015.928	\$4.576.232.932
2	\$4.576.232.932	\$41.602.083	\$29.745.514	\$4.534.630.849
3	\$4.534.630.849	\$41.602.083	\$29.475.101	\$4.493.028.766
4	\$4.493.028.766	\$41.602.083	\$29.204.687	\$4.451.426.683
5	\$4.451.426.683	\$41.602.083	\$28.934.273	\$4.409.824.600
6	\$4.409.824.600	\$41.602.083	\$28.663.860	\$4.368.222.517

7	\$4,368,222.517	\$41,602.083	\$28,393.446	\$4,326,620.434
8	\$4,326,620.434	\$41,602.083	\$28,123.033	\$4,285,018.351
9	\$4,285,018.351	\$41,602.083	\$27,852.619	\$4,243,416.268
10	\$4,243,416.268	\$41,602.083	\$27,582.206	\$4,201,814.185
11	\$4,201,814.185	\$41,602.083	\$27,311.792	\$4,160,212.102
12	\$4,160,212.102	\$41,602.083	\$27,041.379	\$4,118,610.019
13	\$4,118,610.019	\$41,602.083	\$26,770.965	\$4,077,007.936
14	\$4,077,007.936	\$41,602.083	\$26,500.552	\$4,035,405.853
15	\$4,035,405.853	\$41,602.083	\$26,230.138	\$3,993,803.770
16	\$3,993,803.770	\$41,602.083	\$25,959.725	\$3,952,201.687
17	\$3,952,201.687	\$41,602.083	\$25,689.311	\$3,910,599.604
18	\$3,910,599.604	\$41,602.083	\$25,418.897	\$3,868,997.521
19	\$3,868,997.521	\$41,602.083	\$25,148.484	\$3,827,395.438
20	\$3,827,395.438	\$41,602.083	\$24,878.070	\$3,785,793.355
21	\$3,785,793.355	\$41,602.083	\$24,607.657	\$3,744,191.272
22	\$3,744,191.272	\$41,602.083	\$24,337.243	\$3,702,589.189
23	\$3,702,589.189	\$41,602.083	\$24,066.830	\$3,660,987.106
24	\$3,660,987.106	\$41,602.083	\$23,796.416	\$3,619,385.023
25	\$3,619,385.023	\$41,602.083	\$23,526.003	\$3,577,782.940
26	\$3,577,782.940	\$41,602.083	\$23,255.589	\$3,536,180.857
27	\$3,536,180.857	\$41,602.083	\$22,985.176	\$3,494,578.774
28	\$3,494,578.774	\$41,602.083	\$22,714.762	\$3,452,976.691
29	\$3,452,976.691	\$41,602.083	\$22,444.348	\$3,411,374.608
30	\$3,411,374.608	\$41,602.083	\$22,173.935	\$3,369,772.525
31	\$3,369,772.525	\$41,602.083	\$21,903.521	\$3,328,170.442

32	\$3.328.170.442	\$41.602.083	\$21.633.108	\$3.286.568.359
33	\$3.286.568.359	\$41.602.083	\$21.362.694	\$3.244.966.276
34	\$3.244.966.276	\$41.602.083	\$21.092.281	\$3.203.364.193
35	\$3.203.364.193	\$41.602.083	\$20.821.867	\$3.161.762.110
36	\$3.161.762.110	\$41.602.083	\$20.551.454	\$3.120.160.027
37	\$3.120.160.027	\$41.602.083	\$20.281.040	\$3.078.557.944
38	\$3.078.557.944	\$41.602.083	\$20.010.627	\$3.036.955.861
39	\$3.036.955.861	\$41.602.083	\$19.740.213	\$2.995.353.778
40	\$2.995.353.778	\$41.602.083	\$19.469.800	\$2.953.751.695
41	\$2.953.751.695	\$41.602.083	\$19.199.386	\$2.912.149.612
42	\$2.912.149.612	\$41.602.083	\$18.928.972	\$2.870.547.529
43	\$2.870.547.529	\$41.602.083	\$18.658.559	\$2.828.945.446
44	\$2.828.945.446	\$41.602.083	\$18.388.145	\$2.787.343.363
45	\$2.787.343.363	\$41.602.083	\$18.117.732	\$2.745.741.280
46	\$2.745.741.280	\$41.602.083	\$17.847.318	\$2.704.139.197
47	\$2.704.139.197	\$41.602.083	\$17.576.905	\$2.662.537.114
48	\$2.662.537.114	\$41.602.083	\$17.306.491	\$2.620.935.031
49	\$2.620.935.031	\$41.602.083	\$17.036.078	\$2.579.332.948
50	\$2.579.332.948	\$41.602.083	\$16.765.664	\$2.537.730.865
51	\$2.537.730.865	\$41.602.083	\$16.495.251	\$2.496.128.782
52	\$2.496.128.782	\$41.602.083	\$16.224.837	\$2.454.526.699
53	\$2.454.526.699	\$41.602.083	\$15.954.424	\$2.412.924.616
54	\$2.412.924.616	\$41.602.083	\$15.684.010	\$2.371.322.533
55	\$2.371.322.533	\$41.602.083	\$15.413.596	\$2.329.720.450
56	\$2.329.720.450	\$41.602.083	\$15.143.183	\$2.288.118.367

57	\$2,288,118.367	\$41,602.083	\$14,872.769	\$2,246,516.284
58	\$2,246,516.284	\$41,602.083	\$14,602.356	\$2,204,914.201
59	\$2,204,914.201	\$41,602.083	\$14,331.942	\$2,163,312.118
60	\$2,163,312.118	\$41,602.083	\$14,061.529	\$2,121,710.035
61	\$2,121,710.035	\$41,602.083	\$13,791.115	\$2,080,107.952
62	\$2,080,107.952	\$41,602.083	\$13,520.702	\$2,038,505.869
63	\$2,038,505.869	\$41,602.083	\$13,250.288	\$1,996,903.786
64	\$1,996,903.786	\$41,602.083	\$12,979.875	\$1,955,301.703
65	\$1,955,301.703	\$41,602.083	\$12,709.461	\$1,913,699.620
66	\$1,913,699.620	\$41,602.083	\$12,439.048	\$1,872,097.537
67	\$1,872,097.537	\$41,602.083	\$12,168.634	\$1,830,495.454
68	\$1,830,495.454	\$41,602.083	\$11,898.220	\$1,788,893.371
69	\$1,788,893.371	\$41,602.083	\$11,627.807	\$1,747,291.288
70	\$1,747,291.288	\$41,602.083	\$11,357.393	\$1,705,689.205
71	\$1,705,689.205	\$41,602.083	\$11,086.980	\$1,664,087.122
72	\$1,664,087.122	\$41,602.083	\$10,816.566	\$1,622,485.039
73	\$1,622,485.039	\$41,602.083	\$10,546.153	\$1,580,882.956
74	\$1,580,882.956	\$41,602.083	\$10,275.739	\$1,539,280.873
75	\$1,539,280.873	\$41,602.083	\$10,005.326	\$1,497,678.790
76	\$1,497,678.790	\$41,602.083	\$9,734.912	\$1,456,076.707
77	\$1,456,076.707	\$41,602.083	\$9,464.499	\$1,414,474.624
78	\$1,414,474.624	\$41,602.083	\$9,194.085	\$1,372,872.541
79	\$1,372,872.541	\$41,602.083	\$8,923.672	\$1,331,270.458
80	\$1,331,270.458	\$41,602.083	\$8,653.258	\$1,289,668.375
81	\$1,289,668.375	\$41,602.083	\$8,382.844	\$1,248,066.292

82	\$1,248,066.292	\$41,602.083	\$8,112.431	\$1,206,464.209
83	\$1,206,464.209	\$41,602.083	\$7,842.017	\$1,164,862.126
84	\$1,164,862.126	\$41,602.083	\$7,571.604	\$1,123,260.043
85	\$1,123,260.043	\$41,602.083	\$7,301.190	\$1,081,657.960
86	\$1,081,657.960	\$41,602.083	\$7,030.777	\$1,040,055.877
87	\$1,040,055.877	\$41,602.083	\$6,760.363	\$998,453.794
88	\$998,453.794	\$41,602.083	\$6,489.950	\$956,851.711
89	\$956,851.711	\$41,602.083	\$6,219.536	\$915,249.628
90	\$915,249.628	\$41,602.083	\$5,949.123	\$873,647.545
91	\$873,647.545	\$41,602.083	\$5,678.709	\$832,045.462
92	\$832,045.462	\$41,602.083	\$5,408.296	\$790,443.379
93	\$790,443.379	\$41,602.083	\$5,137.882	\$748,841.296
94	\$748,841.296	\$41,602.083	\$4,867.468	\$707,239.213
95	\$707,239.213	\$41,602.083	\$4,597.055	\$665,637.130
96	\$665,637.130	\$41,602.083	\$4,326.641	\$624,035.047
97	\$624,035.047	\$41,602.083	\$4,056.228	\$582,432.964
98	\$582,432.964	\$41,602.083	\$3,785.814	\$540,830.881
99	\$540,830.881	\$41,602.083	\$3,515.401	\$499,228.798
100	\$499,228.798	\$41,602.083	\$3,244.987	\$457,626.715
101	\$457,626.715	\$41,602.083	\$2,974.574	\$416,024.632
102	\$416,024.632	\$41,602.083	\$2,704.160	\$374,422.549
103	\$374,422.549	\$41,602.083	\$2,433.747	\$332,820.466
104	\$332,820.466	\$41,602.083	\$2,163.333	\$291,218.383
105	\$291,218.383	\$41,602.083	\$1,892.919	\$249,616.300
106	\$249,616.300	\$41,602.083	\$1,622.506	\$208,014.217

107	\$208.014.217	\$41.602.083	\$1.352.092	\$166.412.134
108	\$166.412.134	\$41.602.083	\$1.081.679	\$124.810.051
109	\$124.810.051	\$41.602.083	\$811.265	\$83.207.968
110	\$83.207.968	\$41.602.083	\$540.852	\$41.605.885
111	\$41.605.885	\$41.602.083	\$270.438	\$0

Tabla 5. Plan de Pagos con crédito

PLAN DE PAGOS OPERACIÓN CRÉDITO GRÚA IMPSA	
Valor Grúa	\$4.659.437.098
Tasa	12,03 EA
Plazo	111 meses
Valor Cuotas	\$ 67.767.000

Cuota No.	Saldo Inicial	Valor Cuota	Amortización a Capital	Intereses	Saldo Final
0	\$4.659.437.098	\$67.767.000	\$23.502.348	\$44.264.652	\$4.635.934.750
1	\$4.635.934.750	\$67.767.000	\$23.725.620	\$44.041.380	\$4.612.209.131
2	\$4.612.209.131	\$67.767.000	\$23.951.013	\$43.815.987	\$4.588.258.117
3	\$4.588.258.117	\$67.767.000	\$24.178.548	\$43.588.452	\$4.564.079.569
4	\$4.564.079.569	\$67.767.000	\$24.408.244	\$43.358.756	\$4.539.671.325
5	\$4.539.671.325	\$67.767.000	\$24.640.122	\$43.126.878	\$4.515.031.203
6	\$4.515.031.203	\$67.767.000	\$24.874.204	\$42.892.796	\$4.490.156.999
7	\$4.490.156.999	\$67.767.000	\$25.110.509	\$42.656.491	\$4.465.046.491
8	\$4.465.046.491	\$67.767.000	\$25.349.058	\$42.417.942	\$4.439.697.432
9	\$4.439.697.432	\$67.767.000	\$25.589.874	\$42.177.126	\$4.414.107.558
10	\$4.414.107.558	\$67.767.000	\$25.832.978	\$41.934.022	\$4.388.274.580

11	\$4,388,274.580	\$67,767.000	\$26,078.391	\$41,688.609	\$4,362,196.188
12	\$4,362,196.188	\$67,767.000	\$26,326.136	\$41,440.864	\$4,335,870.052
13	\$4,335,870.052	\$67,767.000	\$26,576.235	\$41,190.765	\$4,309,293.818
14	\$4,309,293.818	\$67,767.000	\$26,828.709	\$40,938.291	\$4,282,465.109
15	\$4,282,465.109	\$67,767.000	\$27,083.581	\$40,683.419	\$4,255,381.528
16	\$4,255,381.528	\$67,767.000	\$27,340.875	\$40,426.125	\$4,228,040.652
17	\$4,228,040.652	\$67,767.000	\$27,600.614	\$40,166.386	\$4,200,440.038
18	\$4,200,440.038	\$67,767.000	\$27,862.820	\$39,904.180	\$4,172,577.219
19	\$4,172,577.219	\$67,767.000	\$28,127.516	\$39,639.484	\$4,144,449.702
20	\$4,144,449.702	\$67,767.000	\$28,394.728	\$39,372.272	\$4,116,054.974
21	\$4,116,054.974	\$67,767.000	\$28,664.478	\$39,102.522	\$4,087,390.497
22	\$4,087,390.497	\$67,767.000	\$28,936.790	\$38,830.210	\$4,058,453.706
23	\$4,058,453.706	\$67,767.000	\$29,211.690	\$38,555.310	\$4,029,242.017
24	\$4,029,242.017	\$67,767.000	\$29,489.201	\$38,277.799	\$3,999,752.816
25	\$3,999,752.816	\$67,767.000	\$29,769.348	\$37,997.652	\$3,969,983.467
26	\$3,969,983.467	\$67,767.000	\$30,052.157	\$37,714.843	\$3,939,931.310
27	\$3,939,931.310	\$67,767.000	\$30,337.653	\$37,429.347	\$3,909,593.658
28	\$3,909,593.658	\$67,767.000	\$30,625.860	\$37,141.140	\$3,878,967.798
29	\$3,878,967.798	\$67,767.000	\$30,916.806	\$36,850.194	\$3,848,050.992
30	\$3,848,050.992	\$67,767.000	\$31,210.516	\$36,556.484	\$3,816,840.476
31	\$3,816,840.476	\$67,767.000	\$31,507.015	\$36,259.985	\$3,785,333.461
32	\$3,785,333.461	\$67,767.000	\$31,806.332	\$35,960.668	\$3,753,527.128
33	\$3,753,527.128	\$67,767.000	\$32,108.492	\$35,658.508	\$3,721,418.636
34	\$3,721,418.636	\$67,767.000	\$32,413.523	\$35,353.477	\$3,689,005.113
35	\$3,689,005.113	\$67,767.000	\$32,721.451	\$35,045.549	\$3,656,283.662

36	\$3.656.283.662	\$67.767.000	\$33.032.305	\$34.734.695	\$3.623.251.357
37	\$3.623.251.357	\$67.767.000	\$33.346.112	\$34.420.888	\$3.589.905.244
38	\$3.589.905.244	\$67.767.000	\$33.662.900	\$34.104.100	\$3.556.242.344
39	\$3.556.242.344	\$67.767.000	\$33.982.698	\$33.784.302	\$3.522.259.647
40	\$3.522.259.647	\$67.767.000	\$34.305.533	\$33.461.467	\$3.487.954.113
41	\$3.487.954.113	\$67.767.000	\$34.631.436	\$33.135.564	\$3.453.322.677
42	\$3.453.322.677	\$67.767.000	\$34.960.435	\$32.806.565	\$3.418.362.243
43	\$3.418.362.243	\$67.767.000	\$35.292.559	\$32.474.441	\$3.383.069.684
44	\$3.383.069.684	\$67.767.000	\$35.627.838	\$32.139.162	\$3.347.441.846
45	\$3.347.441.846	\$67.767.000	\$35.966.302	\$31.800.698	\$3.311.475.544
46	\$3.311.475.544	\$67.767.000	\$36.307.982	\$31.459.018	\$3.275.167.561
47	\$3.275.167.561	\$67.767.000	\$36.652.908	\$31.114.092	\$3.238.514.653
48	\$3.238.514.653	\$67.767.000	\$37.001.111	\$30.765.889	\$3.201.513.542
49	\$3.201.513.542	\$67.767.000	\$37.352.621	\$30.414.379	\$3.164.160.921
50	\$3.164.160.921	\$67.767.000	\$37.707.471	\$30.059.529	\$3.126.453.450
51	\$3.126.453.450	\$67.767.000	\$38.065.692	\$29.701.308	\$3.088.387.757
52	\$3.088.387.757	\$67.767.000	\$38.427.316	\$29.339.684	\$3.049.960.441
53	\$3.049.960.441	\$67.767.000	\$38.792.376	\$28.974.624	\$3.011.168.065
54	\$3.011.168.065	\$67.767.000	\$39.160.903	\$28.606.097	\$2.972.007.162
55	\$2.972.007.162	\$67.767.000	\$39.532.932	\$28.234.068	\$2.932.474.230
56	\$2.932.474.230	\$67.767.000	\$39.908.495	\$27.858.505	\$2.892.565.735
57	\$2.892.565.735	\$67.767.000	\$40.287.626	\$27.479.374	\$2.852.278.110
58	\$2.852.278.110	\$67.767.000	\$40.670.358	\$27.096.642	\$2.811.607.752
59	\$2.811.607.752	\$67.767.000	\$41.056.726	\$26.710.274	\$2.770.551.025
60	\$2.770.551.025	\$67.767.000	\$41.446.765	\$26.320.235	\$2.729.104.260

61	\$2,729,104,260	\$67,767,000	\$41,840,510	\$25,926,490	\$2,687,263,751
62	\$2,687,263,751	\$67,767,000	\$42,237,994	\$25,529,006	\$2,645,025,756
63	\$2,645,025,756	\$67,767,000	\$42,639,255	\$25,127,745	\$2,602,386,501
64	\$2,602,386,501	\$67,767,000	\$43,044,328	\$24,722,672	\$2,559,342,173
65	\$2,559,342,173	\$67,767,000	\$43,453,249	\$24,313,751	\$2,515,888,923
66	\$2,515,888,923	\$67,767,000	\$43,866,055	\$23,900,945	\$2,472,022,868
67	\$2,472,022,868	\$67,767,000	\$44,282,783	\$23,484,217	\$2,427,740,085
68	\$2,427,740,085	\$67,767,000	\$44,703,469	\$23,063,531	\$2,383,036,616
69	\$2,383,036,616	\$67,767,000	\$45,128,152	\$22,638,848	\$2,337,908,464
70	\$2,337,908,464	\$67,767,000	\$45,556,870	\$22,210,130	\$2,292,351,594
71	\$2,292,351,594	\$67,767,000	\$45,989,660	\$21,777,340	\$2,246,361,934
72	\$2,246,361,934	\$67,767,000	\$46,426,562	\$21,340,438	\$2,199,935,373
73	\$2,199,935,373	\$67,767,000	\$46,867,614	\$20,899,386	\$2,153,067,759
74	\$2,153,067,759	\$67,767,000	\$47,312,856	\$20,454,144	\$2,105,754,903
75	\$2,105,754,903	\$67,767,000	\$47,762,328	\$20,004,672	\$2,057,992,574
76	\$2,057,992,574	\$67,767,000	\$48,216,071	\$19,550,929	\$2,009,776,504
77	\$2,009,776,504	\$67,767,000	\$48,674,123	\$19,092,877	\$1,961,102,380
78	\$1,961,102,380	\$67,767,000	\$49,136,527	\$18,630,473	\$1,911,965,853
79	\$1,911,965,853	\$67,767,000	\$49,603,324	\$18,163,676	\$1,862,362,529
80	\$1,862,362,529	\$67,767,000	\$50,074,556	\$17,692,444	\$1,812,287,973
81	\$1,812,287,973	\$67,767,000	\$50,550,264	\$17,216,736	\$1,761,737,708
82	\$1,761,737,708	\$67,767,000	\$51,030,492	\$16,736,508	\$1,710,707,217
83	\$1,710,707,217	\$67,767,000	\$51,515,281	\$16,251,719	\$1,659,191,935
84	\$1,659,191,935	\$67,767,000	\$52,004,677	\$15,762,323	\$1,607,187,259
85	\$1,607,187,259	\$67,767,000	\$52,498,721	\$15,268,279	\$1,554,688,538

86	\$1,554,688.538	\$67,767.000	\$52,997.459	\$14,769.541	\$1,501,691.079
87	\$1,501,691.079	\$67,767.000	\$53,500.935	\$14,266.065	\$1,448,190.144
88	\$1,448,190.144	\$67,767.000	\$54,009.194	\$13,757.806	\$1,394,180.950
89	\$1,394,180.950	\$67,767.000	\$54,522.281	\$13,244.719	\$1,339,658.669
90	\$1,339,658.669	\$67,767.000	\$55,040.243	\$12,726.757	\$1,284,618.427
91	\$1,284,618.427	\$67,767.000	\$55,563.125	\$12,203.875	\$1,229,055.302
92	\$1,229,055.302	\$67,767.000	\$56,090.975	\$11,676.025	\$1,172,964.327
93	\$1,172,964.327	\$67,767.000	\$56,623.839	\$11,143.161	\$1,116,340.488
94	\$1,116,340.488	\$67,767.000	\$57,161.765	\$10,605.235	\$1,059,178.723
95	\$1,059,178.723	\$67,767.000	\$57,704.802	\$10,062.198	\$1,001,473.921
96	\$1,001,473.921	\$67,767.000	\$58,252.998	\$9,514.002	\$943,220.923
97	\$943,220.923	\$67,767.000	\$58,806.401	\$8,960.599	\$884,414.522
98	\$884,414.522	\$67,767.000	\$59,365.062	\$8,401.938	\$825,049.460
99	\$825,049.460	\$67,767.000	\$59,929.030	\$7,837.970	\$765,120.429
100	\$765,120.429	\$67,767.000	\$60,498.356	\$7,268.644	\$704,622.074
101	\$704,622.074	\$67,767.000	\$61,073.090	\$6,693.910	\$643,548.983
102	\$643,548.983	\$67,767.000	\$61,653.285	\$6,113.715	\$581,895.699
103	\$581,895.699	\$67,767.000	\$62,238.991	\$5,528.009	\$519,656.708
104	\$519,656.708	\$67,767.000	\$62,830.261	\$4,936.739	\$456,826.446
105	\$456,826.446	\$67,767.000	\$63,427.149	\$4,339.851	\$393,399.298
106	\$393,399.298	\$67,767.000	\$64,029.707	\$3,737.293	\$329,369.591
107	\$329,369.591	\$67,767.000	\$64,637.989	\$3,129.011	\$264,731.602
108	\$264,731.602	\$67,767.000	\$65,252.050	\$2,514.950	\$199,479.552
109	\$199,479.552	\$67,767.000	\$65,871.944	\$1,895.056	\$133,607.608
110	\$133,607.608	\$67,767.000	\$66,497.728	\$1,269.272	\$67,109.880

111	\$67.109.880	\$67.767.000	\$67.129.456	\$637.544	\$0
-----	--------------	--------------	--------------	-----------	-----

5.1.2 Beneficios De La Operación De Leasing Para La Sociedad Portuaria

Aranceles e IVA

Para este caso, la empresa no canceló aranceles ni el impuesto del IVA, debido a lo establecido en el Decreto 631 de 1985 (que modifica al Decreto 444 de 1.967), con el que se permite exención del gravamen arancelario e IVA sobre la importación de maquinaria y equipos destinados al ensanche o instalación de empresas. Esto abarca los bienes de capital y repuestos dirigidos a la producción de servicios de exportación. En este caso, el compromiso de exportación debe ser como mínimo tres veces el valor importado.

Costos Financieros

Los costos financieros para la empresa fueron mucho menores con el leasing de lo que hubieran podido ser con otra alternativa de financiación. El ahorro fue de casi 4 puntos porcentuales frente a su tasa de oportunidad. El ahorro neto en costos financieros fue de \$ 695.001.164, calculados en el momento en que se realizó dicha operación. (Comparándolo con los costos de la misma operación con un crédito bancario).

Patrimonio

Según lo establecido por la ley 223 de 1.995, ley vigente al momento de la operación, se modifica el primer aparte del artículo 127-1 del Estatuto Tributario, estableciendo que no se debe registrar activo o pasivo por el bien objeto del leasing. Considerando lo anterior, el patrimonio de la empresa no se vio afectado por la operación, no hubo incremento.

Canon

La sociedad tuvo una disminución en el pago del impuesto sobre la renta debido que la totalidad del canon cancelado en el leasing se registraría como gasto deducible.

5.1.3 Otros Beneficios

Debido a que el leasing es una financiación sobre el 100% del valor del bien, y las demás alternativas implicaba un desembolso inicial, por lo que el flujo de caja de la empresa no se vio afectado, lo cual fue muy favorable dado que la concesión estaba iniciando y no se contaban con muchos recursos ya que se encontraban en etapa de inversión.

Relación Costo Vs Beneficio De La Operación.

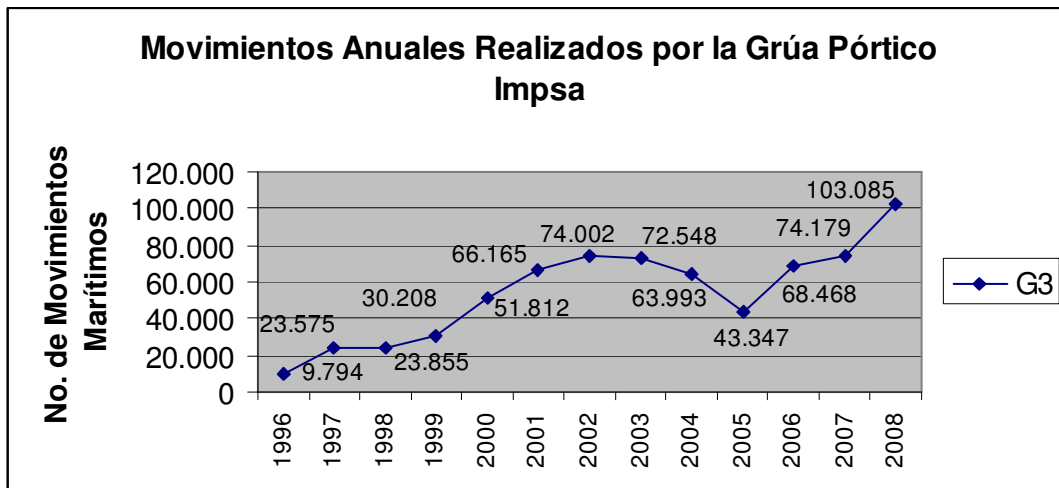
Para la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena, al momento de la operación contaba sólo con una grúa móvil Gottwald para realizar operaciones de cargue y descargue de contenedores y carga general como operador portuario.

Esta grúa, realiza en promedio unos 17 movimientos/hora¹⁵, indicando su productividad promedio bruta. Lo anterior obedece a las características técnicas de este equipo.

Considerando lo anterior, cuando arriba la grúa pórtico post-panamax Impsa, en Agosto del año 1.996, se cuenta entonces con una grúa pórtico (ship-to-shore crane) con capacidad para realizar en promedio 30 movimientos/hora. Esta adquisición hecha con leasing le implica al puerto un potencial de crecimiento en atención de motonaves, ya que al contar con dos equipos los tiempos de estadía de las motonaves por operación disminuyen y con ello proporcionalmente aumenta la posibilidad de atender mayor número de éstas.

Con la adquisición de este equipo, el puerto pasa de realizar 21.493 movimientos marítimos (cargue o descargue de contenedores o carga general) en el año 1.995, contando sólo con mencionada grúa móvil Gottwald, a realizar 33.452 movimientos en el año 1.996 con el arribo de la grúa en el mes de Agosto; luego un total de 50.921 en el año 1.997, de los cuales 23.575 fueron realizados por la grúa Impsa y 27.346 por la grúa Gottwald; y en el año 1.998 un total de 49.410 movimientos marítimos, de los cuales 23.855 fueron realizados por la grúa Impsa. A continuación se presentan una tabla con las cantidades de movimientos marítimos realizados por esta grúa desde su entrada en operación en el año 1.996

Gráfica 8. Movimientos realizados por Grúa Impsa



Como se observa, el volumen de operación de la grúa adquirida ha sido creciente a lo largo de los años. Y con su llegada se pasó de productividades promedio de 17 movimientos/hora a 30 movimientos/hora. Con esto en mente, se tiene que adicional los

¹⁵ Información tomada de registros de Estadísticas de la Superintendencia de Operación de Equipos S.P.R.C.

costos operativos por equipo se redujeron sustancialmente, alrededor de un 58.54%, como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 6. Costos Equipos de Operación Marítima 1.996

Costos en Pesos Descripción	Costo Por Hora	Costo Por Mov.
GRUA MOVIL	833.785	58.496
GRUA PORTICO G3	488.118	20.048

De esta forma, sólo en el año 1.996 se consiguieron reducciones en costos de operación marítima de \$ 376.558, y en el año 1.997 de \$ 906.407.658, por cuenta de la operación con la grúa pórtico Impsa en una proporción cada vez mayor de la operación. Para los años siguientes, dicho diferencial en costos se ha mantenido, pero se han adquirido nuevos y mayor cantidad de equipos por lo que cambia la distribución de costos de la operación marítima.

De esta forma, vemos cómo en adición a los ahorros en menores costos por la adquisición por las exenciones y las deducciones subsecuentes por gastos, la sola adquisición de la grúa ha representado una reducción en sus costos de operación.

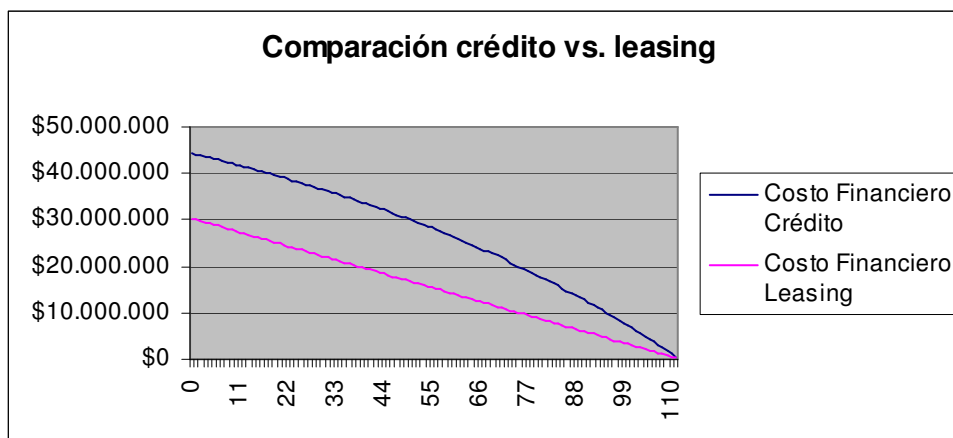
Para el caso de las empresas cartageneras, se podría tomar como referencia para mostrar como el mismo equipo adquirido permite menores costos operativos y mejora la producción.

5.2 Comparación Entre Leasing Y La Opción Con Crédito Bancario.

De acuerdo con entrevistas realizadas en la empresa y revisión de documentación, se encontró que la segunda opción era la realización de un crédito vía unas líneas de crédito de ofrecía Bancoldex para tal fin. Se realizaron los cálculos respectivos y se elaboró un Plan de pagos que fue el utilizado para dicho fin. Este hubiera sido:

Adicionalmente se realizó una comparación entre los costos relacionados con el crédito bancario frente a los costos relacionados con el leasing para la adquisición de la grúa Impsa, reflejados en el pago del canon de arrendamiento y la cuota mensual.

Gráfica 8. Comparativo Pagos operación leasing vs. Crédito



Observamos entonces en términos contables reales la clara diferencia entre los costos reales de ambas operaciones.

5.3 Impacto De La Adquisición De La Grúa Pórtico

Luego de la adquisición de la grúa pórtico se ha presentado un crecimiento y desarrollo de la actividad portuaria, un crecimiento del puerto y especialmente mejoras en la productividad que se traducen en menores tiempo en la atención de motonaves debido a mayores movimientos en muelle por hora y por consiguiente una operación portuaria mucho mas dinámica y eficiente en costos. Esto en parte se ha conseguido no sólo con la adquisición de este equipo sino a un conjunto de inversiones realizadas en el puerto como se observan en la siguiente tabla:

Tabla 7. Inversiones S.P.R.C¹⁶.

INVERSIONES EJECUTADAS ENTRE ENERO 1 DE 1994 Y DICIEMBRE 30 DE 2000 EN US\$ DOLARES								
DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES	1,994	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999	2,000	TOTAL
ADECUACION MUELLES	102,674	2,447,117	1,407,325	1,185,205	3,292,744	11,173	-	8,446,238
EQUIPOS PORTUARIOS	929,325	2,267,486	2,358,259	6,992,930	3,827,845	2,368,723	3,256,660	22,001,229
ADECUACION DE PATIOS	-	-	134,841	1,053,212	411,126	6,605	6,228	1,612,011
DRAGADO	68,051	163,528	429,395	3,210,903	991,583	1,032	-	4,864,493
EDIFICACIONES Y VARIOS	3,008,209	6,608,071	4,368,005	4,672,293	1,682,239	779,136	214,781	21,332,735
TOTAL	4,108,260	11,486,203	8,697,825	17,114,542	10,205,537	3,166,669	3,477,670	58,256,706

¹⁶ Tomado de: <http://www.adexperu.org.pe/servicios/download/PUERTOS%20-%20G%20Vega.pdf>. V Foro Internacional de Puertos: "Políticas para el Futuro del Desarrollo Portuario". Documento "Proceso de Concesión del Sistema Portuario Nacional". Guillermo Vega Alvear. Marzo 2006.

En términos de la importancia y participación frente a las demás Sociedades Portuarias Regionales, vemos como esta lidera en la actualidad la participación en términos de carga movilizada siendo así una consecuencia a largo plazo por la adquisición de equipos, entre estos la grúa Impsa.

Costa Caribe. Carga movilizada SPR, 2005-2007

Sociedades Portuarias Regionales	AÑO	TOTAL	Part. %	Variación anual (%9
Toneladas				
Cartagena	2005	5.467.760	25,7	
	2006	6.918.061	26,9	26,52
	2007	7.090.453	25,6	2,49
Santa Marta	2005	3.812.434	17,9	
	2006	4.771.099	18,6	25,15
	2007	6.397.552	23,1	34,09
Barranquilla	2005	3.023.041	14,2	
	2006	3.641.948	14,2	20,47
	2007	3.588.122	13,0	-1,48
Otras	2005	8.963.116	72,9	
	2006	10.362.511	67,6	15,61
	2007	10.613.633	62,2	2,42
Costa Caribe	2005	12.303.235	57,9	
	2006	15.331.108	59,7	24,61
	2007	17.076.127	61,7	11,38
Colombia	2005	21.266.352	100,0	
	2006	25.693.619	100,0	20,82
	2007	27.689.759	100,0	7,8

Fuente: Supertransporte.

6 . CONCLUSIONES

Luego de observar las condiciones generales de la operación de leasing, encontramos entonces que tras la revisión teórica y su comprobación práctica para la adquisición de la grúa Impsa, la financiación con leasing es en términos reales mucho más beneficiosa para la empresa que un crédito bancario.

En su aspecto teórico, se mostraron las claras diferencias entre ambas alternativas de financiación y se encontró que para el caso del leasing lo que le hace mas atractivo son sus beneficios tributarios durante su ejecución.

En su aspecto tributario, encontramos que muchos de los beneficios reales del leasing se perdieron para las grandes empresas en el año 2.006 con la entrada en vigencia de la Ley 1004 de 2.005, especialmente por que se pierde una de las mayores ventajas de dicha case de operación al obligar al arrendatario a registrar un pasivo y su correspondiente activo, para las grandes empresas cayendo entonces condiciones similares a las de un crédito bancario.

Adicionalmente, se observa que sólo permite que sean deducibles los costos financieros o no todo el valor del canon y, que al bien se le considere un activo no monetario, por lo que está sujeto a ajustes por inflación calculados con base en el valor del bien estipulado en el contrato, incluyendo el impuesto de ventas.

Teniendo estas consideraciones, vemos que la propia legislación colombiana se ha encargado de catapultar al leasing frente al crédito bancario, al desmontarle la mayoría de sus ventajas a nivel tributario y contable frente al crédito bancario, para las grandes empresas, en aras de estimular esta alternativa de financiación en las pequeñas y medianas empresas.

Esta investigación ha permitido concluir que si bien el leasing ha tenido un crecimiento a lo largo de su ingreso al país, este se vio inicialmente incentivado en el año 1.995 con la Ley 223, al permitir causar todo el canon como gasto lo cual inmediatamente reducía el pago por renta, no obligaba a registrar el bien dado del leasing en el balance y le consideraba un activo no monetario, por lo que no se veía afectado por los ajustes por inflación.

Sin embargo, encontramos que bajo estas condiciones y restricciones para los tipos de empresa, conserva ventajas ya que se perfila como posibilidad a usuarios que lo necesiten sin tener un capital inicial, lo cual si exige un crédito pues no financia el 100% de lo requerido.

En el aspecto práctico, se logró establecer la ejecución del leasing en las condiciones previstas por la ley luego de 1.995, e incluso se observo como ciertos beneficios y estímulos adicionales creados por el gobierno como el Plan Vallejo, modalidad bajo la cual fue importada la grúa, permitió un exención total del pago del impuesto de las ventas,

y favorecen aún mas una operación al reducir sus costos inherentes. El impacto en los tributos vía reducción del impuesto de renta no fue posible de establecer debido a políticas de confidencialidad manifestadas por la empresa. Se logró comprobar las ventajas de haber escogido el leasing para la financiación.

En general, se considera que este trabajo logra mostrar las diferentes perspectivas sobre las cuales se puede analizar el leasing y mostrar como la generalización práctica de esta alternativa es una contribución para el desarrollo de un proyecto que a su vez genera desarrollo para el sector que en este caso contribuye mucho con el desarrollo local y del comercio exterior, tan importante hoy día para el país.

BIBLIOGRAFÍA

COILLOT, Jacques. El Leasing. Editorial MAPFRE. Madrid. 1979

RODRÍGUEZ CARMONA, Andrés. Contratos Comerciales Contemporáneos: leasing y factoring. Facultad de Derecho Universidad de los Andes. Bogotá D.C. 2000.

CASTILLO TRIANA, Rafael. Leasing: el mecanismo financiero del futuro. Editorial Hojas e Ideas. Bogotá. 1994.

FEDELEASING. Manual Jurídico del Leasing: Bogotá. 2004. www.fedeleasing.com.co

BANCOLDEX. Manual de Cartera para Intermediarios Financieros: Bogotá. Mayo de 2002.

BANCO DE LA REPÚBLICA. Documentos de trabajo sobre economía regional: De Colpuertos a las Sociedades Portuarias: Los puertos del Caribe colombiano 1990-1999. Centro de Estudios Económicos Regionales. Cartagena de Indias. 2000.

Revista Activos de Leasing Bancolombia.

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Ley 35 de 1993

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Ley 223 de 1995

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Ley 788 de 2002.

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Ley 818 de 2003

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Ley 863 de 2003

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Ley 1004 de 2005

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Ley 1116 de 2.006

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 2059 de 1981

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 2920 de 1982

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 2160 de 1986

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 913 de 1993

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 914 de 1993

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 2649 de 1993

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 2650 de 1993

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 1611 de 1998

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Circular Externa 113 de 1989

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Resolución 2053 de 1989

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Resolución 2054 de 1989

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Resolución 3056 de 1989

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Resolución 3535 de 1989

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 631 de 1985

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA Decreto 444 de 1967

COLOMBIA. CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Sentencia de la Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Expediente No 6462 del 13 de Diciembre de 2002. Magistrado Ponente: Carlos Ignacio Jaramillo

RHENALS BARCENAS, ALICIA. El leasing como alternativa de financiamiento de equipos y maquinarias para proyectos industriales de la pequeña y mediana industria en la ciudad de Cartagena. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad Tecnológica de Bolívar. Cartagena. 1990.

SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA. Estados Financieros, Cartagena.

SUPERINTENDENCIA DE TRANSPORTE. Anuarios Estadísticos. Bogotá D.C. 1.995-2.000. www.supertransporte.gov.co

ENTREVISTA con CARLOS SANCHEZ. Coordinador Grúas de Sociedad Portuaria Regional de Cartagena. Cartagena, Enero de 2009.

ENTREVISTA con YUNI PEREZ. Contador Jefe de Sociedad Portuaria Regional de Cartagena. Cartagena, Enero de 2009

FEDESARROLLO. Encuesta de Opinión Empresarial. 2004.

DURAN BOHORQUEZ, EDWIN. *El Contrato del Leasing Financiero en Colombia*. Facultad de Derecho. Universidad Javeriana. 2.004.

SUPERINTENDENCIA DE TRANSPORTE. *Tasas de Interés por Modalidad de Crédito*. www.superfinanciera.gov.co

CORREA, Elvia Inés. *Recomendaciones para la presentación de informes de trabajos de grado*

IAFRANCESCO VILLEGAS, Giovanni. *La investigación en educación y pedagogía: Fundamentos y técnicas*. 1ª ed. Bogotá, Editorial Magisterio, 2003. 160 p. ISBN 958-20-0690-0

TAMAYO Y TAMAYO, Mario. *Serie Aprender a Investigar, Módulo 5: El proyecto de investigación*. 3ª Ed. Bogotá, ICFES, 1999. 237 p.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. *Documentación. Presentación de tesis, trabajos de grado y otros trabajos de investigación*. NTC 1486 quinta actualización. Bogotá, ICONTEC, 2000.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. *Documentación. Citas y notas de pie de página*. NTC 1487, segunda actualización. Bogotá, ICONTEC, 2000.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. *Documentación. Referencias bibliográficas para libros, folletos e informes*. NTC 1160 segunda actualización. Bogotá, ICONTEC, 2000.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. *Documentación. Referencias bibliográficas para publicaciones seriadas*. NTC 1308 segunda actualización. Bogotá, ICONTEC, 2000.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. *Documentación. Referencias bibliográficas para normas*. NTC 1307 segunda actualización. Bogotá, ICONTEC, 2000.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN, *Referencias documentales para fuentes de información electrónicas*. NTC 4490. Bogotá, ICONTEC, 2000.

ANEXOS

Anexo A. Muelles, embarcaderos y astilleros ubicados en Cartagena

Muelles, embarcaderos y astilleros ubicados en Cartagena, 1999

Muelles de Carga general	Muelles Prods. quimicos	37. Muelle de los Pegasos
1. Sociedad Portuaria Regional de Cartagena	19. Petroquímica de Col.	38. Marina Santa Cruz
2. Muelles El Bosque S.A.	20. Dexton	39. Marina Todomar
3. Contecar	21. S.P. Mamonal (Abocool)	40. Club de pesca
4. H.A. Trading (Zona Fr.)	22. Colterminales	41. Club Náutico
Muelles de cabotaje	23. Dow Química de Col.	42. Marina El Bosque
5. Almagrán	24. Colklinker (cemento y carbón)	Astilleros
6. Resenal	25. Algranel	43. Conastil
7. Almadeloo	26. Alcalis de Colombia	44. Astilleros Vikingos
8. Transpetrol	Muelles pesqueros	45. Astillero Naval
9. Interoceánica	27. C. I. Antillana	46. Astilleros Cartagena
10. Naviera Costa Brava	28. C. I. Océanos	47. Ferrocem
11. Arroquera Nacional	29. Muelles Vikingos	Otras actividades
Muelles petroleros	30. Coapesca	48. Base Naval
12. Mobil de Colombia	31. Explopesca	49. Muelle de Coremar-Remolcadores
13. Codimobil	32. Atunes de Colombia	50. Sipsa
14. Refinería de Ecopetrol	33. Pescalti	51. Remolcar
15. Ecopetrol-Nestor Pineda	34. Frigopesca	52. Procemar
16. Esso Colombiana Lub.	Muelles de turismo	53. Malterías de Colombia
17. Esso Colombiana Combustible	35. Terminal de Cruceros de la SPRC	54. José Roberto Fuentes
18. Texaco	36. Muelle de Edurbe	

FUENTE: La República, "Especiales: Puertos de Cartagena", Santafé de Bogotá, diciembre 11, 1997, 3-D. Dilcia Correa, et al., Plan estratégico Cartagena siglo XXI – Línea estratégica de puerto integral, Documento de trabajo Universidad de Cartagena, Cartagena, 1997. Superintendencia General de Puertos, Situación portuaria en Colombia, Santafé de Bogotá, 1998.

Anexo B. Condiciones Oferta Económica Impsa

Se asume para todos los efectos financieros de nuestros precios, que la SPRC realizará los pagos con una demora de no más de treinta (30) días corridos contados a partir de la fecha de presentación de cada factura.

Forma de Pago:

Se establece como forma de pago para cualquiera de las dos ofertas la siguiente:

Anticipo: Treinta (30) por ciento del valor ofertado.

Saldo: Pagadero en función del cronograma de avance de obra que se presentará oportunamente al Cliente, previendo un último pago equivalente al diez (10) por ciento del monto total ofertado una vez que se firme el acta de recepción final de la grúa por parte de la SPRC.

El pago del saldo será garantizado por parte de la SPRC por medio de la emisión de una garantía bancaria a favor del Consorcio. El costo de la emisión de esta garantía no está considerado en nuestro precio. No obstante si la SPRC considera oportuno ofrecer formas distintas de garantizar los pagos el Consorcio se encuentra en total disposición para evaluar tales alternativas.

Plazo de entrega:

Para cualquiera de las dos ofertas se ha fijado un plazo de entrega de doce (12) meses contados a partir de la firma del contrato respectivo y del pago y cancelación del anticipo solicitado. En todo caso se ha previsto la adjudicación y pago del anticipo dentro del período de validez de nuestra propuesta.

Garantía de Buen Manejo de Anticipo:

Nuestra oferta contempla el suministro de una póliza de buen manejo de anticipo.

Aranceles de importación:

El valor ofertado incluye todo tipo de aranceles de importación.

Impuesto al Valor Agregado

Nuestra oferta no incluye el Impuesto al Valor Agregado, el que se liquidará de acuerdo a las disposiciones legales vigentes a la fecha de facturación.

Validez de nuestra oferta:

Tanto para la oferta básica como para la alternativa, la validez de nuestras propuestas es hasta el 31 de Diciembre de 1994.

Oferta Económica
Básica : Grúa Panamáx
Alternativa: Grúa Post-Panamax

A continuación ponemos a consideración de la SPRC el valor del equipo ofertado.

Para una mejor comprensión se ha dividido esta parte de nuestra propuesta en dos. Un precio correspondiente a nuestra oferta Básica y otro a nuestra oferta Alternativa.

Oferta Básica:

Suministro de grúa para manejo de contenedores Ship-to-Shore tipo Panamáx, en un todo de acuerdo a las especificaciones técnicas suministradas por la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena.

Precio para la Oferta Básica (Grúa Panamáx):

El precio correspondiente a la Oferta Básica es de cinco millones quinientos quince mil ochocientos sesenta (US\$5.515.860) dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Precio para la Oferta Alternativa (Grúa Post-Panamax):

El precio correspondiente a la Oferta Alternativa es de cinco millones seiscientos cinco mil diecinueve (US\$5.605.200) dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Condiciones comunes a las Oferta Básica y Alternativa:

Reajuste de Precios:

Nuestra oferta contempla la siguiente fórmula de reajuste de los precios, la cual estará vigente desde la firma del contrato hasta la recepción final del equipo por parte de la SPRC.

$$P1 = P_0 (0.25 \frac{MO_n}{MO_0} + 0.25 \frac{EQ_n}{EQ_0} + 0.25 \frac{SB_n}{SB_0} + 0.25 \frac{TR_n}{TR_0})$$

Donde:

P1= Precio reajustado
P0= Precio ofertado
MO= Índice de Precios al Consumidor Total Nacional, publicado por el DANE
EQ= Índice de Herramientas y Equipos publicado por Camacol Bolívar
SB= Salario Básico Industrial
TR= Tasa representativa de mercado para el Dólar Americano

n= Subíndice que indica el mes de presentación de la factura respectiva
o= Subíndice correspondiente a la fecha de presentación de esta oferta

Tiempo de pago:

Se asume para todos los efectos financieros de nuestros precios, que la SPRC realizará los pagos con una demora de no más de treinta (30) días corridos contados a partir de la fecha de presentación de cada factura.

Forma de Pago:

Se establece como forma de pago para cualquiera de las dos ofertas la siguiente:

Anticipo: Treinta (30) por ciento del valor ofertado.

Saldo: Pagadero en función del cronograma de avance de obra que se presentará oportunamente al Cliente, previendo un último pago equivalente al diez (10) por ciento del monto total ofertado una vez que se firme el acta de recepción final de la grúa por parte de la SPRC.

El pago del saldo será garantizado por parte de la SPRC por medio de la emisión de una garantía bancaria a favor del Consorcio. El costo de la emisión de esta garantía no está considerado en nuestro precio. No obstante si la SPRC considera oportuno ofrecer formas distintas de garantizar los pagos el Consorcio se encuentra en total disposición para evaluar tales alternativas.

Plazo de entrega:

Para cualquiera de las dos ofertas se ha fijado un plazo de entrega de doce (12) meses contados a partir de la firma del contrato respectivo y del pago y cancelación del anticipo solicitado. En todo caso se ha previsto la adjudicación y pago del anticipo dentro del período de validez de nuestra propuesta.

Garantía de Buen Manejo de Anticipo:

Nuestra oferta contempla el suministro de una póliza de buen manejo de anticipo.

Aranceles de importación:

El valor ofertado incluye todo tipo de aranceles de importación.

Impuesto al Valor Agregado

Nuestra oferta no incluye el Impuesto al Valor Agregado, el que se liquidará de acuerdo a las disposiciones legales vigentes a la fecha de facturación.

Validez de nuestra oferta:

Tanto para la oferta básica como para la alternativa, la validez de nuestras propuestas es hasta el 31 de Diciembre de 1994.

Condiciones de la Financiación

Monto:	Hasta el ochenta por ciento (80%) del valor del Contrato.
Plazo de Gracia:	Hasta la puesta en operación.
Plazo de Amortización:	Seis (6) años contados a partir de la finalización del plazo de gracia.
Interés Anual:	Libor de ciento ochenta (180) días más quinientos (500) puntos básicos.
Comisión de Desembolso:	Uno y medio por ciento (1.5%) flat.
Comisión de Compromiso:	Uno por ciento (1%) anual sobre saldos no desembolsados.
Pago de Intereses:	Semestral.
Amortización:	Semestral.
Garantía:	A satisfacción de Impsa Andina. El cumplimiento de un "due diligence" así como una relación adecuada entre los ingresos de la Sociedad y el servicio de la deuda, podrán permitir que el crédito se garantice con la pignoración de rentas de la operación ordinaria del puerto.

