

GLOSARIO

Activación: Es el momento en que inicia la etapa de arrendamiento y causación de cánones.

Adhesión a proyecto: Se presenta cuando se adquieren unidades inmobiliarias que forman parte del proyecto de un constructor y la propiedad es transferida al banco una vez se concluye la construcción de todo el proyecto, o la etapa del mismo en el que se encuentra el bien que el banco adquiere y se constituye reglamento de propiedad horizontal.

Amortización: Es el porcentaje correspondiente al abono en capital del pago que realiza por concepto del canon de arrendamiento.

Anticipos Leasing: Son todos los desembolsos o entregas de dinero parciales que se realizan al proveedor, previo a la entrega final del activo o a la activación del contrato. Sobre este dinero, el locatario debe pagar al banco interés, más no abonos a capital.

Canon extraordinario inicial: Es el primer pago por arrendamiento que el cliente hace al contrato con el que disminuye la base de liquidación de los cánones ordinarios.

Cánones extraordinarios no programados: Son pagos adicionales a los cánones ordinarios no pactados desde el inicio de la operación realizados por el locatario, con el fin de disminuir el valor de los cánones futuros o reducir el plazo del contrato según se acuerde entre las partes.

Cánones extraordinarios programados: Son pagos adicionales a los cánones ordinarios pactados desde la suscripción del contrato, con el fin de garantizar cobertura del valor del bien sobre el saldo o valor presente del contrato o para disminuir el valor de los cánones ordinarios.

Colocatario: Es quien firma subsidiariamente el contrato como garante del cumplimiento de las obligaciones del mismo.

Construcción individual: la adquisición del terreno y la construcción, son negociados directamente por el locatario con los respectivos proveedores sin que la construcción del inmueble forme parte del proyecto de una firma constructora.

Costo financiero: Es el pago correspondiente a los intereses generados de la actividad en la facturación del canon de arrendamiento.

Etapa de Preventas: promoción inmobiliaria que hace un constructor o un comercializador antes de alcanzar punto de equilibrio y cumplir requisitos técnicos y legales para desarrollar el proyecto.

Financiación: Es el valor correspondiente al contrato de Leasing, es decir el monto por el que fue aprobada la Operación con el banco.

Importación temporal de largo plazo: es el régimen aduanero que permite el ingreso, por un plazo determinado, de mercancías al territorio aduanero permitiendo el pago diferido de los tributos de importación y nacionalización hasta por cinco años.

Locatario: También se conoce como arrendatario y es el usuario o cliente quien recibe la tenencia del bien o bienes para su uso y goce. Pueden ser uno o más, personas jurídica y/o natural.

Opción de Compra o Adquisición: Es la posibilidad que tiene el locatario de adquirir el bien arrendado al finalizar el plazo del contrato mediante el pago de un valor fijado desde el inicio del mismo.

Proveedor: es la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que suministra el activo o bien objeto de operación leasing y los servicios necesarios para ponerlo en estado de funcionamiento.

Próxima facturación: Es el valor que los clientes deben pagar en el mes en curso, tiene componente de capital, seguros, costo financiero, etc.

Riesgo Activo: Corresponde a activos de fácil comercialización en evento de restitución. El precio de venta puede llegar a cubrir el valor presente de los cánones de arrendamiento y la opción de compra o adquisición.

Riesgo Cliente: Corresponde a activos de difícil comercialización en evento de restitución. El precio de venta puede ser inferior al valor presente de los cánones de arrendamiento y la opción de compra. Para este riesgo el estudio de la solicitud, debe hacerse con el mismo criterio de las operaciones de Crédito.

Riesgo Mixto: Corresponde a activos con facilidad media de comercialización en evento de restitución. El precio de venta puede no cubrir el valor presente de los cánones de arrendamiento y la opción de compra o adquisición.

Saldo capital comprometido: Es el saldo total que adeuda el locatario y que está comprometido por la mora actual que presenta.

Total a pagar en mora: Es el valor correspondiente que debe pagar el cliente inmediatamente para ponerse al día con la obligación en mora.

Valor del activo: Es el costo del activo conformado por la sumatoria de los valores causados por pagos al proveedor y demás desembolsos que efectúa el banco para que quede en condiciones de funcionamiento.

Valor del contrato: Es la suma de los cánones del contrato.

Valor Financiación o Valor Leasing: Es el valor autorizado para financiar al cliente. Es igual al valor del activo menos el canon extraordinario recibido antes de la activación.

Valor presente del contrato: Es el valor presente de los cánones ordinarios y extraordinarios pactados más la opción de compra, liquidado con la tasa acordada en el contrato.