

**1.**

El Partner identifica al usuario final con el propósito de convertir los activos en capital.

**2.**

A ser posible, nuestro Business Development Executive trabajará con nuestro Solution Development Executive para realizar un análisis de crédito inicial sencillo del usuario final. Las compras de Lease Back generalmente necesitan créditos importantes.

**3.**

El Partner y/o el Business Development Executive comunican los elementos necesarios requeridos por parte del cliente final para proveer un precio indicativo de compra de Lease Back:

**4.**

Una vez aprobado el crédito, tu persona de contacto de IMFS presentará un precio indicativo al partner y/o al usuario final.

**5.**

Si el precio indicativo se aprueba verbalmente, el equipo de IMFS se coordinará para obtener la aprobación de crédito final, el precio correspondiente y todos los documentos necesarios.

• **Listado de material**

Idealmente, las facturas originales de los activos, incluida la lista de materiales y/o la descripción del producto (puede ser hardware o software).

Fecha de compra

Información de amortización y depreciación

Valor contable actual o valor contable futuro en la fecha de inicio de financiación deseada

**6.**

IMFS y/o el revendedor entregan documentación completa al usuario final para su firma.

• El usuario final debe haber demostrado la titularidad de los activos en ese momento, ya que recibirá una orden de compra de estos.

• **Plazos de financiación deseados**

Esto puede desglosarse en segmentos de múltiples plazos o hacerse como una única transacción.

Si hay múltiples segmentos de financiamiento (por ejemplo, 50% con un plazo de 12 meses y 50% con un plazo de 18 meses), el usuario final debe delinear qué materiales pertenecen a cada segmento.

Estructura de pagos –

- Mensual, trimestral, anual, etc.

- Pago retrasado, pago global, etc.

**7.**

IMFS abonará la cantidad acordada al usuario final.

• **Otros – Se requiere Información estándar para evaluar el crédito del usuario final**

Informe financiero auditado de 2 años  
Si es público, enlace a información financiera corporativa

## Preguntas frecuentes (FAQS) en la compra de Lease Back

### 1) ¿Qué es un Acuerdo de compra de Arrendamiento posterior (Lease Back)?

Un acuerdo de compra con arrendamiento posterior (Lease Back) se refiere a un acuerdo en el que el propietario del equipo lo vende a un comprador (IMFS), pero permanece en posesión por un período específico de tiempo mientras paga el alquiler al comprador. El vendedor del activo se convierte en el arrendatario y el comprador (IMFS) que compra el activo se convierte en el arrendador.

### 2) ¿Qué ventajas tiene la compra de Lease Back?

La principal ventaja es que permite a la empresa liberar efectivo de sus activos existentes y el efectivo adicional recibido puede utilizarse para otros fines, como capital de trabajo adicional o para la compra de otros materiales con fines de expansión.

### 3) ¿Reconocería una pérdida contable si realizo una devolución de arrendamiento de compras y cómo determinaría el valor de la devolución de compra?

No. Intentaremos identificar el valor contable y utilizar estos números como base para el precio de compra en oposición al reconocimiento del valor de Mercado que registrará una pérdida contable. Hacerlo en valor contable también ayudará a proporcionarte la mayor cantidad de capital.

### 4) ¿Existe un timing específico para realizar la compra de Lease Back?

No. No hay un cronograma específico para realizar una compra de este tipo.

