

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

**"EFECTOS FISCALES Y FINANCIEROS DEL LEASING
PARA EL ARRENDADOR Y ARRENDATARIO"**



Guatemala, julio de 1996.

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO: Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
SECRETARIO: Lic. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
VOCAL 1o. Lic. Jorge Eduardo Soto
VOCAL 2o. Lic. Josué Efraín Aguilar Torres
VOCAL 3o. Lic. Víctor Hugo Recinos
VOCAL 4o. Br. Carlos Luna Rivara
VOCAL 5o. P.C. Carla Macnott Ramos

TRIBUNAL QUE PRACTICO
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

Presidente: Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Secretario: Lic. Francisco Israel Ayala Morales
Examinador: Lic. Rolando Ortega
Examinador: Lic. Ronaldo López
Examinador: Lic. Fernando Paz Flores

c. Manuel Fernando Morales García
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 2700

Guatemala 10 de mayo de 1,996

Licenciado
Rodolfo Polanco Monzón
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria

Señor Decano:

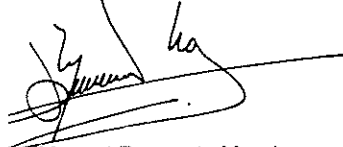
En atención al nombramiento de esa decanatura de fecha 17 de agosto de 1,995, para asesorar al señor **RODOLFO POLANCO LÓPEZ** en su trabajo de tesis "**Efectos fiscales financieros del Leasing para el arrendador y arrendatario.**", por este medio le comunico que he procedido a dicho asesoramiento.

Como resultado de su investigación documental, y con el desarrollo de un caso práctico el señor Polanco López expone temas dentro de los cuales menciona; la importancia del leasing como alternativa de financiamiento, así como su correcta contabilización de este tipo de operación financiera.

Por lo anteriormente expuesto solicito se acepte el trabajo del señor Polanco López para su discusión en el examen General Público y optar al título de Contador Público y Auditor en el grado de **LICENCIADO**.

En otro particular, sirvase el señor decano aceptar las muestras de mi más alta estima y consideración.

"D Y ENSEÑAR A TODOS"



Jc. Manuel Fernando Morales
asesor



ACULTAD DE
IAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"

Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA, TREINTA DE JULIO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y
SEIS.

Con base en el dictamen emitido por el Lic. Manuel
Fernando Morales, quien fuera designado Asesor y la
opinión favorable del Director de la Escuela de
Auditoria, se acepta el trabajo de Tesis denominado:
"EFECTOS FISCALES Y FINANCIEROS DEL LEASING PARA EL
ARRENDADOR Y ARRENDATARIO", que para su graduación
profesional presentó el estudiante RODOLFO POLANCO
LOPEZ, autorizándose su impresión.-----

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

LIC. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO



DEDICATORIA DE TESIS
Y ACTO DE GRADUACION:

A DIOS: TODO PODEROSO.

A MI PATRIA: GUATEMALA

A MIS PADRES: Oscar Humberto Polanco
Ignacia López García

A MI ESPOSA: Bárbara Lisseth Navas de Polanco

A MI HIJO: Luis Alfredo Polanco Navas

A MIS HERMANOS: Antonio, Marta, Victoria, Víctor,
María Consuelo (QEPD), y Nicolás.

A MI TIA: Julia Polanco de López.

A MIS PRIMOS Mauro Romeo López Palma
Ottoniel de la Cruz Polanco

A MIS CENTROS DE ESTUDIO: Universidad de San Carlos de
Guatemala

Escuela Nacional de Ciencias
Comerciales No. II

Instituto Mixto de Educación
Básica por Cooperativa La Gomera
(I. M. E. B.)

A MIS MAESTROS EN GENERAL: Especialmente A:
Jorge Castellanos Juárez

A LOS LICENCIADOS: Manuel Fernando Morales García
Asesor de tesis

Francisco Israel Ayala Morales
Supervisor de tesis

A MI FAMILIA EN GENERAL

INDICE

CONTENIDO	PAG.
Introducción	
CAPITULO 1	
EL LEASING	
1.1. Antecedentes Históricos	01
1.2. Definición de leasing	04
1.3. Desarrollo y evolución del leasing	04
1.4. Características del leasing	06
1.5. Clasificación del leasing	07
1.5.1. Por su modalidad	07
1.5.2. Por su objeto	10
1.5.3. De acuerdo al Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores	12
1.5.4. Otras Clasificaciones	14
1.6. Figuras similares al leasing	15
1.6.1. Renting	15
1.6.2. Compraventa	19
1.6.3. Con promesa de venta	21
1.6.4. El Comodato	23
1.6.5. Mutuo	23
1.6.6. Mutuo bancario	23
1.7. Diferencias con el arrendamiento puro u operativo	25
1.8. Elementos que intervienen	25
1.8.1. Elementos personales	25

1.8.2.	Elementos reales	26
1.9.	Ventajas y desventajas del leasing	28
1.9.1.	Ventajas para el arrendatario	29
1.9.2.	Desventajas para el arrendatario	31
1.9.3.	Ventajas para el arrendador	32
1.9.4.	Desventajas para el arrendador	32

CAPITULO II

EFECTOS LEGALES

2.1.	Caracteres jurídicos del leasing	34
2.2.	Elementos del leasing	35
2.3.	Regulación legal en Guatemala	37
2.4.	Requisitos de las partes	39
2.5.	Derechos y obligaciones de los contratantes	41
2.5.1.	Derechos del arrendador	41
2.5.2.	Obligaciones del arrendador	43
2.5.3.	Derechos del arrendatario	45
2.6.	Vigencia del contrato	47
2.6.1.	El plazo	47
2.6.2.	Terminación anormal	48
2.6.3.	Formas especiales de terminación de un contrato	49

CAPITULO III

EFECTOS FINANCIEROS DEL LEASING

3.1.	El leasing como fuente de financiamiento	50
3.1.1.	Para el arrendador	53
3.1.2.	Para el arrendatario	55

2.	Razón de ser del leasing	58
.2.1.	Para el arrendador	59
2.2.	Para el arrendatario	61
.3.	Costo de financiamiento del leasing	62
.3.1.	Para el arrendador	62
.3.2.	Para el arrendatario	64
.4.	Efectos sobre el flujo de efectivo	64
.4.1.	Del arrendador	64
.4.2.	Del arrendatario	66
.5.	Efectos sobre el financiamiento futuro	67
.6.	Costo de financiamiento directo. Vrs. Costo de financiamiento por medio de leasing	69
.7.	Autofinanciamiento de los bienes adquiridos por medio de leasing	76

CAPITULO IV

EFFECTOS FISCALES

.1.	Efectos de la ley del Impuesto al Valor Agregado (I. V. A.) Dto. 27-92	77
.1.1.	Para el arrendador	77
.1.2.	Para el arrendatario	77
.2.	Efectos de la ley del Impuesto Sobre la Renta (I. S. R.) Dto. 26-92	78
.2.1.	Para el arrendador	78
.2.2.	Para el arrendatario	79
.3.	Efectos de la ley del Impuesto Sobre Empresas Mercantiles y Agropecuarias Dto. 32-95	80

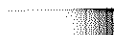
4.3.1.	Para el arrendador	80
4.3.2.	Para el arrendatario	81
4.4.	Efectos del Impuesto Unico Sobre Inmuebles	
	Dto. 62-87	81
4.4.1.	Para el arrendador	82
4.4.2.	Para el arrendatario	82

CAPITULO V

TRATAMIENTO CONTABLE

5.1.	Desde el punto de vista fiscal	84
5.1.1.	En los libros del arrendador	84
5.1.2.	En los libros del arrendatario	85
5.2.	Desde el punto de vista de la observancia de los	
	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados	86
5.2.1.	En los libros del arrendador	90
5.2.2.	En los libros del arrendatario	9
5.3.	Observancia de los Principios de Contabilidad	
	Generalmente Aceptados	9
5.3.1.	Por parte del arrendador	9
5.3.2.	Por parte del arrendatario	9
5.4.	Divulgaciones mínimas en los estados financieros	9
5.4.1.	Del arrendador	9
5.4.2.	Del arrendatario	9
5.5.	Programas de auditoría	9
5.6.	Caso práctico	10
5.6.1.	Contabilización del Leasing	10
5.6.2.	Contabilización del arrendamiento operativo	10

Conclusiones	107
Recomendaciones	109
Bibliografía	111



INTRODUCCION

La vida en sociedad no sería posible sólo con los recursos de que el hombre dispone en forma individual; necesita de los demás miembros de la sociedad para la cosecuición de los satisfactores de sus variadas necesidades.

Existe un mundo de compensaciones y contraprestaciones de orden económico que el ser humano necesita para satisfacer sus requerimientos que completen su plena realización humana.

El mundo contemporáneo, con sus características de desarrollo acelerado y la influencia de la ciencia y la tecnología producen nuevas formas o modalidades de contratación.

El contrato de arrendamiento por medio de leasing, o contrato financiero, que si bien tiene sus raíces y antecedentes históricos, surge ahora con nuevas formas o modalidades que lo hacen figurar como un nuevo sistema de financiamiento. Este tipo de financiamiento, viene a ser una nueva alternativa para aquellos pequeños y medianos empresarios, que carecen de capacidad financiera para fortalecer su capacidad productiva, brindándoles ventajas fiscales, facilidad de acceso y rapidez en su obtención, que lo hacen muy atractivo dentro del mercado de servicios financieros, lo cual viene a convertirse en un motor para su desarrollo y difusión en nuestro medio.

Como se ha indicado anteriormente, "El Leasing" en nuestro medio se transforma en una valiosa herramienta de financiamiento que viene a coadyuvar al desarrollo económico y social de nuestro país, razón por la cual el presente trabajo se enfoca a los "EFECTOS FISCALES Y FINANCIEROS DEL LEASING PARA EL ARRENDADOR Y ARRENDATARIO", el presente trabajo tiene la intención de constituirse en un aporte a su difusión, tomando en cuenta que de su adecuado conocimiento, depende en gran medida su desarrollo en nuestro medio.

Ante esta perspectiva, y con el deseo de apoyar su difusión y conocimiento de una forma amplia y práctica, el presente trabajo se divide de la siguiente manera:

Capítulo I El Leasing y sus generalidades.

Capítulo II Efectos legales.

Capítulo III Efectos financieros.

Capítulo IV Efectos Fiscales, y

Capítulo V Su Tratamiento Contable.

CAPITULO I

El. LEASING

1.1. ANTECEDENTES HISTORICOS:

El arrendamiento de bienes muebles, surgió en los Estados Unidos de América. a la operación de arrendar con crédito se le dio el nombre de Leasing y se ha practicado como una operación para financiar la adquisición a mediano y largo plazo de toda clase de bienes muebles.

El arrendamiento se utilizó por primera vez en los Estados Unidos como una forma de dar para su uso, equipo industrial sin que implicara un financiamiento, a lo que, posteriormente se le conoció como Leasing Financiero.

El antecedente más remoto se ubica en las primeras décadas de este siglo, cuando las sociedades estadounidenses que prestaban el servicio telefónico no vendían los aparatos a los usuarios, sino que los arrendaban o alquilaban.

La primera compañía que utilizó este sistema fue la Bell Telephone System, la que obtuvo gran éxito con este tipo de operación.

Al observar este procedimiento, compañías productoras de equipo y maquinaria industrial y herramientas, empezaron a utilizar el arrendamiento como una forma de operar, en vez de vender su equipo. De este modo, la empresa fabricante de maquinaria para elaborar calzado, United States Shoes Machinery en 1.945 empezó a utilizar el arrendamiento, igual

lo hicieron la International Cigar Machinery y la International Business Machines. en relación a las máquinas computadoras y máquinas eléctricas que producían. no las vendían, sino las arrendaban.

El llamado leasing inmobiliario también se utilizó por primera vez en los Estados Unidos en materia de bienes inmuebles por la Allied Stores Corporation que, en 1,945 vendió todos sus terrenos y edificios a una fundación universitaria e inmediatamente celebró contratos para arrendarlos a un plazo de treinta años, con una opción de renovación por otros treinta años más y con un alquiler menor que el del período inicial.

En la década 1950-1960. el alquiler de maquinaria y equipo habría de encontrar un nuevo camino que conduciría a lo que ahora se le llama arrendamiento financiero o leasing.

"Según Coillot, hacia el año 1,952, en San Francisco, el industrial norteamericano D. P. Boothe. Jr., urgido de maquinaria especial para la elaboración de un fuerte pedido de alimentos para el ejercito norteamericano, concibió la idea de alquilar los equipos necesarios para cumplir con su contrato ya que carecía de los recursos financieros necesarios para comprarlos.

Buscando la manera de arrendar la maquinaria y equipo necesarios, este industrial se enteró de que era el primero en pensar en este procedimiento de financiamiento, por lo que

después de obtener una fórmula satisfactoria por sí mismo. al precio de grandes esfuerzos, pensó en dar la oportunidad de participación a otras empresas en esta nueva posibilidad de negociar. Como había una sociedad que tenía igualmente la atención de alquilar maquinaria análoga a la que venía utilizando por un total de US\$ 500.000.00: Boothe creó entonces la "U.S. Leasing" con un capital de US\$ 20.000.00. con su experiencia personal convenció al Bank of America para que le concediera un préstamo de US\$ 500.000.00 los que eran necesarios para la adquisición de la citada maquinaria". 1.

Dos años más tarde. la "U.S. Leasing" financiaba bienes de maquinaria y equipo por un valor de seis veces mayor al del primer préstamo otorgado por el Bank of America, o sea el equivalente a US\$ 3,000.000.00. Boothe al ver que este tipo de arrendamiento funcionaba creó una nueva firma. a la que llamó "Boothe Leasing Corporation". con un capital de US\$ 400.000.00 que colocó al público. En 1.961 esta nueva sociedad se había convertido en la segunda más grande. después de la "U.S. Leasing". con cerca de 2.700 clientes. 65 millones de dólares en contratos en vigor y con un capital de 8 millones de dólares. Posteriormente los bancos y otras entidades financieras organizaron sociedades exclusivamente para comprar equipo y arrendarlo después a los usuarios demandantes.

1. Coillot. Jacques. El Leasing, Editorial Mapfre, S. A.
Madrid España 1.977 Paginas 3 y 4.

1.2. DEFINICION DE LEASING:

"El leasing es un contrato de arrendamiento por medio del cual el propietario de un bien denominado Arrendador, permite a otra persona denominada arrendatario, hacer uso del bien por un tiempo y precio previamente definido; al final del cual el bien en mención pasa a ser propiedad del arrendatario por un precio también previamente definido". 2.

1.3. DESARROLLO Y EVOLUCION DEL LEASING:

"Como ya se mencionó anteriormente, el leasing nació como tal en el año de 1.952 en los Estados Unidos de América, por medio de la "U.S. Leasing" en el año de 1,960, cuando el leasing había probado su eficiencia en el país de su nacimiento y promoción. su fórmula se comienza a practicar en Europa; se tiene conocimiento de que este medio de adquisición de bienes de capital se inició en 1,961, donde tuvo una gran aceptación y ayudó al desarrollo de los países que ahora integran el Mercado Común Europeo". 3.

En Latinoamérica el leasing se comienza a utilizar a mediados de la década de los 60: pero no fue sino hasta principios de los 70 que empezó su auge. En México se iniciaron las primeras operaciones al fundarse, en 1.961 la

2. Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores.
Pronunciamento de Contabilidad financiera No. 17 Pag. 65

3. Acosta, Romero. Derecho Bancario. Editorial Porrúa, S.A.
México, D.F. 1,991 Pags. 705 y 706.

Compañía Interamericana de Arrendamientos, S. A.: pero su desarrollo data de 1.966 al haberse generalizado su prestación por la constitución de nuevas arrendadoras, siendo las más importantes las que forman parte de los grandes consorcios bancarios, tales como: Arrendadora Banamex, S. A. y otros similares; aunque teóricamente puede ser un servicio conexo al de los bancos, se organizaron en México diversas sociedades anónimas cuyo objeto es precisamente, el arrendamiento por medio de leasing.

En 1.972 se creó la primera compañía de leasing en Colombia, era una filial del City Bank denominada Citycol, la que suspendió sus operaciones tiempo después. Posteriormente en 1.975, con la creación de otra compañía, se inició un proceso ininterrumpido de desarrollo del sistema leasing en Colombia.

En Guatemala el arrendamiento es introducido en el mercado por los distribuidores de maquinaria pesada y equipos de computación: la clase de contratos que se suscribían eran por lo general de arrendamiento común. Por otro lado las empresas matrices, con sus afiliadas hacen arrendamientos interempresas, y no es sino hasta en 1.975 cuando un grupo financiero privado realiza las primeras operaciones de arrendamiento por medio de leasing. Existen empresas como Factorrent, S. A., Arrendamiento y Servicios, S. A., Créditos Internacionales, S. A., Asesoría Técnica de Inversiones, S. A.

(AINSA), Arrendadora Centroamericana, S. A., Empresa de Desarrollo y Servicios, S. A., Créditos e Inversiones, S. A., Prontocredit, S. A., Organización Optima, S. A. etc.

Es de consideración generalizada, que se deberían establecer normas legales, reales y claras que conlleven al incremento en la difusión de el leasing, para que el pequeño y mediano empresario tome confianza en este tipo de arrendamiento, y así promover el desarrollo social y económico.

1.4. CARACTERISTICAS DEL LEASING:

Dentro de las principales características que los diferencia de las operaciones con las que se señala cierta similitud, se mencionan las siguientes:

- A) Al término del contrato se transfiere automáticamente la propiedad del bien objeto de arrendamiento.
- B) El contrato contempla una opción de compra al finalizar el período de arrendamiento, por un importe significativamente inferior al valor de mercado que tendría el bien en ese momento.
- C) El período del contrato de arrendamiento cubre una parte significativa de la vida útil del bien.
- D) El valor actual de las cuotas de arrendamiento corresponden a una proporción significativa del valor de mercado del bien al inicio del contrato.

La realidad económica de estos contratos puede implicar la existencia de un propietario económico que difiere del propietario legal.

Al término del contrato el arrendatario puede tener una o varias alternativas a su alcance, siendo los más usuales:

- devolver el equipo al arrendador.
- renovar el arrendamiento sobre una base previamente establecida.
- participar en el importe de la enajenación del equipo a terceras personas, y
- arrendar equipo nuevo y que el arrendador se encargue de reemplazar el anterior.

1.5. CLASIFICACION DEL LEASING:

Bajo la denominación de leasing, se agrupa una serie de operaciones de carácter económico-financiero que pueden revestir diversas modalidades. Generalmente, tienen en común el hecho de poner a disposición de la persona necesitada un bien mediante su arrendamiento. Por lo tanto el leasing se clasifica así:

1.5.1 POR SU MODALIDAD:

1.5.1.1 Leasing Operativo:

Es el contrato por el cual un arrendador, por lo regular fabricante de un bien, cede su uso en forma limitada y determinada a un arrendatario, recibiendo

aquel como contraprestación del bien, una cuota de arrendamiento, así como los gastos de mantenimiento, y por un plazo normalmente corto (1 a 3 años), pudiendo en cualquier momento el arrendatario rescindir la operación, avisando previamente al arrendador, a cuyo cargo corren los riesgos técnicos de la misma.

Pueden señalarse como características importantes de este tipo de operación las siguientes:

- Como empresario de leasing actúan los propios fabricantes.
- Versa sobre bienes de equipo que se caracterizan por tener una vida económica prolongada como tractores, grúas, trailers; o bien por estar sujetos a una rápida obsolescencia debido a los rápidos avances tecnológicos tales como fotocopiadoras y computadoras. Lo que tales bienes tienen en común es su alto precio, su carácter estándar y su gran demanda en el mercado.
- El leasing operativo no se basa en un solo arrendamiento como el leasing financiero: sino en varios, por lo que el plazo de cada arrendamiento no es factor de tanta importancia para los empresarios del leasing operativo. (generalmente es inferior a 1 año, no excediendo nunca de 3), ya que pueden arrendar nuevamente los bienes con suma facilidad

- (debido a su carácter estándar y su gran demanda)
- Por ser los propios fabricantes los que promueven este tipo de leasing, acostumbran ofrecer una serie de servicios remunerados como mantenimiento, reparación, asistencia técnica y repuestos.

1.5.1.2 Leasing Financiero:

Es el contrato por el cual un arrendador (sociedad de leasing) se compromete a poner a disposición de un arrendatario determinado bien, elegido precisamente por éste, recibiendo como contraprestación unas cuotas de arrendamiento, cuyo importe total supera el precio de compra, durante un plazo usualmente coincidente con la vida económica del bien, corriendo todos los gastos y los riesgos a cargo del usuario, el cual tiene opción a comprar el bien, prorrogar el contrato en nuevas condiciones o devolver el bien, al cumplirse el plazo determinado en el contrato.

1.5.1.3 Lease Back o Lease de Retro:

Es la modalidad del leasing en la que un industrial que es propietario de ciertos bienes, maquinaria o equipo, decide venderlo a un empresario de leasing, para luego tomarlo en arrendamiento, estipulándose a su favor la opción de compra al vencimiento del plazo. Particularidades de esta operación:

- El propio industrial necesitado de financiamiento.

actúa como proveedor del bien objeto de leasing.

- Versa como todas las operaciones de leasing sobre bienes de equipo, pero generalmente se trata de maquinaria industrial o maquinaria pesada.
- Se asemeja mucho a un crédito, pero es una operación más compleja, pues el industrial traspassa la propiedad de ciertos bienes al empresario de leasing con la finalidad de obtener fondos (capital de trabajo).

Esta modalidad puede ser una alternativa ante la imposibilidad de obtener créditos o ayuda financiera de otro tipo.

- En cuanto al plazo y la determinación del precio, se pueden aplicar las mismas observaciones relativas al leasing financiero.

A esta operación se le puede criticar diciendo que es un medio de pretender burlar la prohibición del pacto de retroventa contenido en nuestra legislación, artículo 1.791 del Código Civil, Decreto Ley 106.

1.5.2 POR SU OBJETO:

1.5.2.1 Leasing Mobiliario:

El objeto sobre el cual recae el leasing en la generalidad de las veces y respecto al cual se desarrolló, es el conformado por bienes de equipo o bienes de capital: bienes muebles que eventualmente

pueden devenir en inmuebles por incorporación y que utiliza el industrial como instrumento fundamental para la producción de los bienes resultantes de su proceso industrial. Se trata de bienes duraderos, lo que deja fuera la materia prima: son bienes de utilización profesional y rentables, de cuya utilización el industrial puede esperar un incremento adicional en sus ingresos. Esto explica por qué en la práctica las sociedades de leasing no sólo analizan la capacidad financiera de su cliente, sino, en forma muy especial, la mayor rentabilidad que podría deducirse de la utilización de los bienes.

1.5.2.2 Leasing Inmobiliario:

Como su nombre lo indica, tiene por objeto bienes inmuebles de uso profesional. Su origen lo encontramos en los Estados Unidos en 1,945 cuando una importante sociedad vendió todos sus inmuebles a una Fundación Universitaria y luego los tomó en arrendamiento por un plazo de treinta años, con opción a renovar el contrato por otros treinta años: sin embargo, no es ésta la forma usual de operar, ya que generalmente se utiliza este tipo de financiamiento para la construcción de edificios.

Es el tipo de arrendamiento financiero por medio del cual una sociedad arrendadora obtiene un inmueble

especificado y elegido por el cliente. para darlo en arrendamiento financiero a éste. por un período determinado, finalizado el cual puede optar por devolver el bien, continuar el arrendamiento en nuevos y favorables términos, o adquirir el bien por el valor de rescate previamente definido en el contrato.

Esta modalidad de arrendamiento financiero presenta una serie de particularidades que le distinguen de otras formas de arrendamiento financiero. debido en parte, a que el período de amortización de inmuebles es más largo que el de bienes muebles, y mientras los muebles se deprecian en el transcurso del tiempo, los inmuebles adquieren mayor plusvalía.

1.5.3 DE ACUERDO AL INSTITUTO GUATEMALTECO DE CONTADORES PUBLICOS Y AUDITORES:

El pronunciamiento de contabilidad financiera No. 17 del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos. clasifica el arrendamiento financiero de la siguiente manera:

1.5.3.1 Arrendamiento Financiero:

"Es un contrato que no causa al arrendador utilidades o pérdidas inmediatas. características de los fabricantes o comerciantes. sin embargo. transfiere substancialmente al arrendatario. todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad.

Este arrendamiento tiene las siguientes características:

- El arrendatario, adquiere la calidad de propietario del bien arrendado, al finalizar el período de arrendamiento.
- El arrendatario tiene la opción de compra del bien arrendado a un costo que se espera sea lo suficientemente menor al valor razonable en el momento de ejercer la opción de compra.
- El período del contrato de arrendamiento es substancialmente igual a la vida útil estimada de la propiedad arrendada.
- El valor presente de los pagos mínimos, a la fecha del contrato, es substancialmente igual al valor razonable del bien dado en arrendamiento". 4.

1.5.3.2 Arrendamiento puro u operativo:

Este tipo de arrendamiento estriba en el acuerdo revocable en el cual el arrendador goza en forma absoluta, de los derechos de propiedad del bien dado en arrendamiento.

1.5.3.3 Arrendamiento con plazo forzoso:

"Este contrato que puede ser cancelado únicamente cuando:

4. Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores
Ob. Cit. Pag. 65.

- a) Ocurre una contingencia remota.
- b) con permiso del arrendador.
- c) si el arrendatario participa en un nuevo arrendamiento con el mismo arrendador o.
- d) al momento en que el arrendatario pague una cantidad adicional de tal manera que, desde un principio quede asegurada la continuación del arrendamiento". 5.

1.5.4 OTRAS CLASIFICACIONES:

1.5.4.1 Nacionales e Internacionales

Esta clasificación atiende al ámbito territorial en que el contrato surte sus efectos.

El leasing nacional es aquel en que tanto el arrendador como el arrendatario tienen su domicilio dentro del mismo territorio. por lo que están sujetos a una misma legislación.

El internacional es aquel en que los efectos de contrato trascienden las fronteras de un país, de modo que arrendante y arrendatario tienen su domicilio en distintos países. y por lo tanto, la regulación legal será diferente en cuanto a las partes personales de contrato. debiendo velar cada quien por su cumplimiento.

1.6. FIGURAS SIMILARES AL LEASING:

1.6.1 RENTING:

"Los términos leasing y renting se asocian con mucha frecuencia. Etimológicamente (to lease=arrendar, to rent= arrendar), tal como se practica el renting abarca un terreno sensiblemente diferente al del leasing". 6.

"En materia de alquiler de automóviles de turismo, a particulares, empresas, como Hertz Rent a Car, y otras, ejercen su actividad desde hace muchos años.

Más recientemente se han fundado otras empresas en campos especializados. Por ejemplo, la empresa que alquila pañales y son lavados y renovados periódicamente por el mismo arrendador (Pepe Pañal, S. A.). Renting, es aquella operación que realiza una empresa que cuenta previamente con un conjunto de maquinaria o equipo con el fin de darlo en arrendamientos sucesivos a distintos usuarios a cambio del pago de un precio, calculado en función del tiempo o cualquier otra unidad de medida".7.

A) Similitud con el Leasing

Lo que tienen en común el renting y el leasing es el efecto de poner a disposición del usuario, el uso y el goce de un bien mueble, a cambio de un precio

6. Webster's New Twentieth Century, Dictionary of The English Language Unabridged, 2a. Edition, Pag. 1.032.

7. Coillot, Jacques, Ob. Cit. Pag. 202.

determinado, usando como soporte jurídico un contrato de arrendamiento, evitándole tener que convertirse en propietario para poder utilizarlo.

B) Diferencias:

- Por el sujeto:

El papel que desempeña el empresario de leasing y el de renting es distinto. El primero tiene vocación exclusivamente financiera: su única obligación es comprar un bien de equipo a indicación de su cliente, para luego arrendárselo por un tiempo determinado, luego vendérselo, seguirlo arrendando, o terminar el contrato.

El empresario de renting opera en forma diferente. cuenta con un grupo de bienes que arrenda por cierto tiempo y en forma sucesiva a distintas personas; ofrece, además servicio de mantenimiento y reparación por lo que debe contar con personal técnico y centro de revisión y almacenaje para recoger el material cuando no esté arrendado.

- Por el objeto:

Los bienes objeto de las operaciones de renting son de distinta naturaleza que los de leasing. En el primero se trata de bienes estándar y con mucha demanda en el mercado, por lo que el empresario de renting no tiene problemas para alquilarlos

sucesivamente a distintos usuarios. o bien devolverlos como material de segunda mano.

La situación en una operación de leasing es distinta y más especializada. El empresario no dispone del bien que va a alquilar a su cliente, así que habrá de comprarlo a un fabricante o proveedor con el único objeto de arrendárselo a aquel por todo el tiempo que dure su vida económica. Por lo general no son bienes de mucha demanda, como en el caso del renting, por lo que al empresario de leasing no le interesa conservar la propiedad más allá de finalizado el arrendamiento, dada la dificultad de vender tal bien como material de segunda mano.

- **Por el Plazo:**

El plazo está íntimamente relacionado al tipo de bienes que se dan en arrendamiento. En el renting, como ya se mencionó, son bienes estándar y de mucha demanda, por lo que el plazo no juega un papel muy importante. El contrato es rescindible en cualquier momento, pues se tiene previsto arrendar el mismo bien sucesivas veces.

En el leasing, en cambio, el plazo es de vital importancia, ya que se prevé que el bien que compra el empresario, se dará al industrial-usuario en un

único arrendamiento. Por eso el empresario ha de tomar en cuenta el período de amortización fiscal del bien para la determinación del plazo, estipulando que para ese tiempo el contrato es irrevocable para ambas partes. El plazo del leasing será más o menos de 3 a 10 años, mientras que el de renting raras veces será superior a un año.

- **Determinación de la Renta:**

La renta en el leasing es superior a la del renting; este último guarda relación con el uso que se hace del bien, repartiéndose su valor de compra entre los distintos arrendamientos. En el leasing en cambio, correrá a cargo del único arrendatario, el valor total del bien, incrementado por intereses, comisiones, seguros y beneficios que el empresario desea obtener, todo lo cual se prorratea en las distintas amortizaciones periódicas a pagar durante el tiempo que dure el arrendamiento.

- **Terminación del Contrato:**

El contrato de renting es rescindible en cualquier momento, no estando previsto el traspaso de la propiedad del bien arrendado, porque el empresario tiene interés en conservarla con miras a posteriores arrendamientos. Así que, al vencimiento del plazo o al rescindirse el contrato, la

obligación principal del arrendatario será la devolución del bien.

En el leasing se ofrecen tres alternativas para el arrendatario al concluir el plazo convenido por el arrendamiento:

- 1.- Celebrar un nuevo contrato de arrendamiento.
- 2.- Comprar el bien. o.
- 3.- Devolver el bien al arrendador.

- Ventajas del Renting:

"El renting ofrece ciertas ventajas sobre el leasing ya que por ser un simple arrendamiento no requiere mayores requisitos. En cambio, el leasing, exige una fuerte inversión por parte del empresario, que lo obliga a efectuar un detenido análisis de la posible rentabilidad de la operación y la solvencia de su cliente, lo que hace su trámite más largo".8.

2 COMPRA-VENTA

Por el contrato de compra-venta el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero. Artículo 1.790 del Código Civil.

Diferencias con el leasing:

- La finalidad del contrato de compraventa consiste en
-
- Coillot. Jacques. Ob. Cit. Pags. 181. 182. 183.

transferir la propiedad de una cosa que se realiza desde el momento en que el contrato queda perfecto. (cuando las partes convienen en la cosa y en el precio aunque ni una ni la otra se haya entregado) art. 1.791 Código Civil de Guatemala.

- La finalidad del leasing, en cambio, es ceder el uso y disfrute de un bien por cierto tiempo contra el pago de un precio, siendo la transferencia de la propiedad únicamente opción en favor del arrendatario y, en todo caso, ejercitable al final del arrendamiento.
- Otra diferencia, es que en la compraventa si el vendedor ya entregó la cosa y no ha recibido el precio, pasa de propietario a ser un acreedor. En el leasing el arrendante conserva la propiedad de la cosa durante todo el tiempo que dura el contrato de arrendamiento.

B) Compraventa con Cláusula de Reserva de Dominio:

Por medio de esta cláusula el vendedor conservará la propiedad del bien, hasta que sea totalmente pagado el precio, por lo que en caso de insolvencia el vendedor no tendrá problema alguno para reivindicar el bien, pues aún será propietario de éste.

Por el contrato de leasing, se cede el uso y disfrute de un bien de equipo solicitado por el futuro arrendatario, conservando el arrendador la propiedad hasta la terminación del arrendamiento, momento en que el

arrendatario puede ejercer su opción de compra.

Se diferencia con la compraventa a plazos con reserva de dominio pues en ésta forzosamente se transfiere la propiedad del bien, al pagarse la totalidad del precio estipulado: en el leasing no sucede esto. Otra diferencia es que el bien que se arrenda, se ha comprado a solicitud del cliente arrendatario.

Crear que el leasing es una modalidad de compraventa, es desnaturalizar la técnica de financiamiento: ya que el requiriente intenta, al estipular el contrato, asegurar la disponibilidad del bien, del cual tiene necesidad y no tiene medios económicos para su adquisición.

..6.3 CON PROMESA DE VENTA:

El arrendamiento que se acompaña de una promesa de venta que es ejercitable por el arrendatario hasta que el plazo de aquel haya concluido, no se considera simulación, sino, se trata de dos contratos distintos: el de arrendamiento y el de opción de compra, a los que se aplicará independientemente las normas correspondientes a cada uno de ellos.

Algunos identifican el leasing como un arrendamiento con promesa de venta, pues tienen en común la cesión del uso y disfrute de una cosa, acompañada de una opción de compra en favor del arrendatario. Sin embargo entre estos contratos existen varias diferencias tales

como:

- Por el Objeto

El arrendamiento común tiene como objeto todos los bienes no fungibles (muebles, inmuebles) excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar. En cambio el leasing tiene limitado su campo a los bienes de producción o equipo destinados a fines profesionales.

- En cuanto al arrendante:

En el arrendamiento común el arrendante suele ser propietario del bien que va a arrendar con anterioridad a la celebración del contrato. En cambio en el leasing no es así, pues el empresario arrendador no es propietario al momento de celebrar el contrato, sino que debe comprar el bien escogido por su cliente con el único fin de dárselo en arrendamiento posteriormente.

- Selección del Bien:

"En el arrendamiento común el arrendatario no tiene la facultad de indicar al arrendante el bien que desea arrendar. En el leasing el futuro arrendatario indica al arrendador, el bien que desea obtener lo que le permite contar con el equipo adecuado a las necesidades del arrendatario".9.

9. Coillot, Jacques, Ob. Cit. Pags. 84 Y 85.

- Opción de compra:

En el arrendamiento común, por lo general, no se encuentra la opción de compra al vencimiento, lo cual si está previsto en los contratos de leasing.

1.6.4 EL COMODATO:

Este se asemeja al leasing por tener como objeto bienes no fungibles o semovientes y porque el comodante conserva la propiedad del bien. Sin embargo, hay un hecho que establece una diferencia tajante entre ambos contratos: la gratitud del comodato y la onerosidad del leasing.

1.6.5 MUTUO:

El mutuo se diferencia del leasing por tener como objeto bienes fungibles y por ser traslativo de la propiedad: en cambio, el leasing versa sobre bienes no fungibles (bienes de producción) y no necesariamente, es traslativo de la propiedad. El cliente del empresario de leasing adquiere el uso del bien a título de arrendatario, y si bien al terminar el plazo del arrendamiento puede optar por comprar el bien, no necesariamente ha de ser así, por lo que no se le puede calificar como un contrato traslativo de la propiedad.

1.6.6 MUTUO BANCARIO (CREDITO):

Entre el leasing y el mutuo bancario existen las

siguientes diferencias:

- Por el sujeto:

El crédito tiene como sujeto a los bancos o sociedades financieras, los que están sujetos a la Ley de Bancos, decreto 315 y a la Ley de Sociedades Financieras Privadas, Decreto-Ley 208, debido a la procedencia de los recursos que utiliza.

En cambio, podemos observar que el sujeto del leasing, generalmente, es una sociedad anónima o de responsabilidad limitada mismas que se rigen por leyes mercantiles no bancarias, la cual financia sus operaciones con las aportaciones de los socios o mediante la obtención de créditos bancarios a mediano o largo plazo, o inversiones en la bolsa de valores.

- Por el objeto:

El crédito bancario se caracteriza por versar sobre bienes fungibles (dinero) que son entregados en propiedad al mutuario con la obligación de restituir bienes de la misma especie y calidad.

Aunque se pretenda asemejar el leasing a un crédito: en aquél en ningún momento se transfiere la propiedad de un bien fungible (dinero) al industrial para que lo consuma y luego devuelva otro de la misma especie y calidad.

1.7. DIFERENCIAS CON EL ARRENDAMIENTO PURO U OPERATIVO:

Como ya se mencionó anteriormente, el leasing es un tipo de arrendamiento que tiene diferencias significativas e importantes con el arrendamiento puro u operativo: dentro de las cuales se mencionan las más importantes:

- A) En el leasing, el plazo está estrechamente relacionado con la vida útil del bien objeto de arrendamiento, mientras que en el arrendamiento puro u operativo no.
- B) En el leasing, el arrendatario es quién elige el bien para que el arrendador lo adquiera, y luego se lo arrende, mientras que en el arrendamiento puro u operativo, el arrendante ya posee el bien.
- C) En el leasing, el plazo del arrendamiento es forzoso e irrevocable a largo plazo, mientras que en el operativo puede ser a corto y mediano plazo.
- D) El leasing, tiene implícita la opción de compra al final del contrato, el puro u operativo no.

1.8. ELEMENTOS QUE INTERVIENEN

El contrato de leasing nace por la concurrencia, válida y eficaz, de sus elementos personales, reales y formales, con base en la voluntad creadora del contrato, que constituye "el principio generador" de cualquier relación jurídico-económica.

1.8.1 Elementos Personales:

- El empresario de leasing.

- El industrial arrendatario.

A) El Empresario de Leasing

Como empresario de leasing, pueden actuar personas individuales o jurídicas, siendo lo usual que revista la forma de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada, dadas las proporciones del capital que se requieren para financiar tales operaciones. Su única finalidad, es colocar capitales a través del contrato de leasing.

B) El Industrial Arrendatario:

Puede ser una persona individual o jurídica, necesitada de adquirir bienes de producción o equipo, pero que por estrategia financiera o por falta de liquidez no desea adquirirlo al contado, y recurre al financiamiento por medio de leasing.

1.8.2 ELEMENTOS REALES:

- El bien objeto del contrato y

- La Renta

A) EL bien objeto del contrato:

"En el mundo de los negocios, el leasing surgió como una figura para financiar la adquisición de los activos fijos de las empresas, concretamente maquinaria y equipo. En el derecho francés, el leasing está limitado a los bienes de equipo, material de utillaje y a los inmuebles de uso

profesional. excluyendo los bienes de consumo". 10.
En Guatemala. mientras no exista una regulación específica sobre el leasing, éste puede versar sobre todo tipo de cosas que no estén excluidas del comercio por su propia naturaleza o por disposición legal.

Lo común es que el leasing tenga por objeto bienes de equipo, los que deben tener las características de ser:

- Corporales.
- Bienes muebles.
- No consumibles.
- Bienes de producción por su destino económico.
- De uso profesional (participan en el desarrollo de la producción), y.
- Rentables.

Es importante tener en cuenta que el leasing está orientado específicamente a financiar bienes productivos que ofrecen rendimientos tangibles por el aprovechamiento o explotación que se le dá al bien: es por eso que no es aconsejable que por este medio se adquieran bienes para uso personal. (Ej. compra de una máquina de cocer para la ama de casa.

10. Coillot. Jacques. Ob. Cit. Pag. 67.

que se dedica a esta actividad en sus horas libres), ya que la operación de leasing está dirigida generalmente, a cubrir necesidades netamente productivas, y esto, porque las cuotas equivalen al llamado costo de operación que se orienta a la obtención de utilidades. Generalmente los bienes objeto de este contrato son:

- Maquinaria Agrícola o Industrial.
- Vehículos automotores.
- Equipo de computación.
- Maquinaria y Herramienta de toda clase, etc.

B) La Renta:

Al precio del arrendamiento se le denomina comúnmente renta o alquiler y es la contraprestación que paga el arrendatario, por el uso o goce del bien arrendado durante el plazo del contrato estipulado.

1.9. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING:

Para algunas personas sólo tiene ventajas, para otras, es una fuente de financiamiento muy caro y no encuentran en el leasing ningún beneficio. En ambas posturas existen razones entendibles. Evidentemente, el arrendamiento financiero es más caro, que un crédito bancario, ya que hay que tener presente que las empresas arrendadoras tienen que financiarse, con créditos bancarios, por lo que es obvio que sus operaciones se

realicen a un precio superior al de tales créditos. con cuya diferencia cubrirán sus gastos generales y obtendrán un margen de beneficio.

Definitivamente sus ventajas son mayores que sus desventajas. prueba de ello es el desarrollo que ha alcanzado en los últimos tiempos, y de no ser así, no tendría sentido su existencia.

1.9.1 VENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO:

- 1) El pago efectuado por concepto de intereses y capital es cargado a resultados del ejercicio del período, lo cual tiende a disminuir el gasto por Impuesto Sobre la Renta.
- 2) El usuario recibe el financiamiento total de la operación, no se le exige pagos fuertes iniciales (enganche) o que financie un porcentaje del valor del equipo a adquirir, lo cual le permite disponer de su capital de trabajo e invertirlo en actividades de mayor productividad.
- 3) No se exige garantía alguna, ya que ésta la constituye el mismo bien objeto de arrendamiento. Es decir que la capacidad de endeudamiento de la empresa no se limita, pues permite utilizar otras fuentes de financiamiento dando como garantía sus demás bienes.
- 4) Es autofinanciable, ya que las amortizaciones que

- deben pagarse ha determinado tiempo. se recupera con el rendimiento del bien puesto en producción.
- 5) El arrendatario tiene la opción de elegir el equipo objeto de arrendamiento de acuerdo a sus necesidades, así como al proveedor donde desea que sean adquiridos los bienes.
 - 6) Generalmente las operaciones de leasing se tramitan y formalizan en un plazo relativamente corto.
 - 7) Dado que las empresas arrendadoras pueden recurrir a los mercados internacionales de dinero. éstas ofrecen en forma estable, rápida y oportuna los fondos necesarios para adquirir la maquinaria o equipo cuando los futuros arrendatarios lo demanden, aún en momentos de restricciones crediticias locales.
 - 8) El arrendamiento produce una aceleración en la depreciación de un activo fijo al mismo ritmo que los abonos producidos por dicho activo. Los contratos también pueden permitir la renovación y/o la compra del equipo al expirar los mismos, y también pueden permitir la sustitución del equipo por otro mejor durante la vida de los mismos. Así mismo permite a la empresa disponer del equipo sólo por el tiempo que lo necesita. Todas estas ventajas han dado como resultado que este tipo de

financiamiento se prefiera en alto porcentaje. observándose cada día, más demanda en nuestro medio.

9.2 DESVENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO:

- 1) Los pagos periódicos, generalmente son mayores que las amortizaciones que se harían para liquidar otro tipo de pasivos adquiridos. Esto como consecuencia del alto costo financiero que representa.
- 2) El costo por intereses es superior a cualquier otra fuente de financiamiento: es decir, el porcentaje nominal de la carga financiera respecto del costo original del equipo, comparada con la tasa de interés de otra fuente de financiamiento, es más elevada.
- 3) Es un contrato de plazo forzoso: es decir, que ninguna de las partes puede en cualquier momento rescindir el contrato. Al darse por terminado el contrato antes del plazo convenido, debe existir acuerdo entre las partes, de lo contrario, el arrendatario pagara al arrendador una indemnización en concepto de daños y perjuicios por incumplimiento del contrato.
- 4) Dependiendo del tipo de arrendamiento requerido, se podría dar el caso que el bien objeto de arrendamiento sea susceptible de mejoras tecnológicas que ofrezca mejores beneficios y debido

a que el contrato no se puede cambiar, salvo que exista acuerdo previo entre las partes vinculadas al contrato, podría perderse la oportunidad de mantenerse a la vanguardia de dichos cambios.

1.9.3 VENTAJAS PARA EL ARRENDADOR:

- 1) Proporciona un medio adicional de servicio, es decir que puede ser una nueva base de expansión de su negocio.
- 2) La mayor ventaja se encuentra en el singular sistema de garantía, y es que el arrendador guarda la propiedad legal del bien, bajo cuya base éste puede recuperar los bienes sin mayores contratiempos en caso de incumplimiento por parte del arrendatario, o cuando éste no ejerza ninguna de las opciones contenidas en el contrato: propiedad esta que en ningún momento se verá afectada por la quiebra, suspensión de pagos o cualquier otro evento que pueda afectar al arrendatario en sus bienes.
- 3) No es el arrendador, como propietario legal de los bienes objeto de arrendamiento, el encargado de velar por su correcto funcionamiento, éste se limita a velar por que los bienes sean entregados con las características requeridas por el arrendatario.

1.9.4 DESVENTAJAS PARA EL ARRENDADOR

- 1) Cuando el empresario de leasing trabaja con

financiamiento externo, el costo puede incrementarse de tal manera que puede reducirse la competitividad en el mercado. Además, que la obtención de financiamiento para prestar este servicio puede tornarse un tanto difícil.

- 2) El rescisión del contrato de arrendamiento antes del plazo convenido por insolvencia del arrendatario, en cuyo caso se presenta el problema de la recuperación del bien y su nueva colocación en el mercado, ya sea directamente a la venta, o nuevamente en arrendamiento.

CAPITULO III

EFFECTOS FINANCIEROS DEL LEASING

3.1. EL LEASING COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

El leasing en nuestro medio es una forma alterna de financiamiento por medio de la cual el acreedor (empresario de leasing) brinda financiamiento al deudor (arrendatario de leasing), cuando éste requiere comprar algún bien durable, mediante la figura de la compra del bien por parte del acreedor y el usufructo del mismo por parte del deudor. El acreedor mantiene la propiedad del bien durante todo el período financiado y el deudor le reconoce una cuota de arrendamiento prefijado por su utilización. Además se establece, la opción de compra a favor del deudor, al cabo de cierto tiempo de usufructo, por un valor residual, usualmente pactado como un porcentaje del valor inicial del bien.

Quién toma un leasing está usualmente tomando un crédito en forma indirecta, así se disfrace el nombre de la operación con el título de arrendamiento financiero. En efecto, bien podría el deudor conseguir dinero prestado y adquirir el mismo bien con el producto del crédito. Sin embargo, aquí lo que sucede es que el acreedor (la Cía. de leasing) hace la erogación de efectivo, y en lugar de entregársela al deudor, compra el bien que éste desea y se lo entrega en arrendamiento. Es una forma de adquirir activos sin compromiso inicial de liquidez, que no deteriora la razón de

- Es de tracto sucesivo, ya que una vez formalizado, las partes se obligan en forma periódica y continua.
- Es atípico, debido a que dentro de la legislación Guatemalteca aún no existe una ley específica que lo regule.
- Es mercantil, ya que siempre una de las partes es comerciante y realiza actos habituales de intermediación en la circulación de bienes, los que de conformidad con el arto. 2o. del Código de Comercio son actividades mercantiles y se rigen por sus disposiciones.

2.2. ELEMENTOS DEL LEASING:

En el punto 1.8 del primer capítulo, se describen ampliamente los elementos que intervienen en el contrato de leasing, por lo que en éste apartado se describirán los conceptos de los elementos más importantes que participan en este tipo de financiamiento:

- 1) El arrendador (Empresa de leasing)
- 2) El arrendatario (Cliente demandante de bienes)
- 3) El proveedor del bien o fabricante.

2.2.1 EL ARRENDADOR:

Es la persona individual o jurídica con capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones, que posee recursos financieros suficientes para ponerlos a

disposición de los demandantes de capital para la adquisición de los bienes necesarios para el desarrollo de su negocio. Este únicamente sirve de intermediario entre el proveedor del bien y el arrendatario, y su intervención está limitada a adquirir el bien para luego dárselo en arrendamiento a su cliente.

2.2.2 EL ARRENDATARIO:

Es la persona individual o jurídica con capacidad de adquirir derechos y contraer obligaciones que requiere un financiamiento, para adquirir bienes productivos, y que por falta de liquidez no puede obtenerlos al contado, recurriendo a un empresario de leasing para que éste lo adquiera por cuenta de él, y luego se lo dé en arrendamiento por un plazo determinado, al final del cual ejerce la opción de compra. En el caso de leasing, el plazo es forzoso e irrevocable por el plazo estipulado, y sólo al final de este plazo, se realiza la opción de compra.

2.2.3 EL PROVEEDOR DEL BIEN:

El proveedor del bien juega un papel de poca importancia dentro de los elementos del leasing, toda vez que su intervención está limitada a la entrega del bien al arrendatario, previa cancelación por parte del arrendador, sin embargo éste puede aprovechar esta circunstancia, para ofrecer al arrendatario otros

contratos adicionales. tales como servicios de mantenimiento y abastecimiento de los insumos necesarios para el funcionamiento del bien.

2.2.4 EL BIEN OBJETO DE ARRENDAMIENTO:

Que lo constituyen los bienes que el arrendatario necesita. para desarrollar sus actividades productivas.

2.3. REGULACION LEGAL EN GUATEMALA:

Como ya se ha indicado anteriormente. en Guatemala aún no existe una legislación específica que regule el funcionamiento del arrendamiento por medio de leasing: sin embargo. las leyes tributarias y comerciales del país la regulan de una forma general como un contrato de arrendamiento. sin entrar en detalles en los diferentes tipos de arrendamiento existentes.

Dentro de esta legislación analizaremos las siguientes:

A) CODIGO DE CIVIL DE GUATEMALA (DECRETO 106):

El código civil regula el contrato de arrendamiento expresando: El arrendamiento es el contrato por el cual una de las partes se obliga a dar en uso o goce. una cosa por cierto tiempo a otra que se obliga a pagar por este uso un precio determinado. Todos los bienes no fungibles pueden ser objeto de este contrato. excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales. Arto. 1.880 Código Civil.

B) LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO "I.V.A." Dto. 26-92
Y SUS REFORMAS:

Como ya se mencionó anteriormente, esta ley, regula de manera general los arrendamientos, considerándose obviamente que el leasing está incluido dentro de esta regularización.

En el inciso 4 del artículo 3 dice: El impuesto es generado por: "El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles". En el inciso 5 del artículo 4 dice: Del momento en que se causa el impuesto: En los arrendamientos y en la prestación de servicios periódicos, al término de cada período fijado para el pago de la renta o remuneración efectivamente percibida.

En el arto. 13 literal 2 dice: De la base imponible

En el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles: el valor de la renta, al cual deberá adicionarse el valor de los recargos financieros, si los hubiera.

Como es de notarse en los enunciados anteriores la ley del Impuesto al Valor Agregado IVA, afecta la relación jurídico tributaria del leasing, al momento de la emisión de las facturas respectivas.

C) LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DTO. 26-92

En el artículo 38 de los gastos deducibles literal K: Los alquileres (rentas) de bienes muebles o inmuebles utilizados para la producción de la renta.

En lo que respecta al Impuesto Sobre la Renta, cabe mencionar que por la forma en que se maneja la facturación, la regulación afecta tanto al arrendador como al arrendatario, ya que por un lado lo afecta como renta imponible, y por el otro, como gasto deducible respectivamente.

D) CODIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA (D.T.O. 2-70)

El leasing, no es más que un contrato de arrendamiento, por lo tanto está regulado por el Código de Comercio, según el artículo 2 inciso 2 que dice: Son comerciantes, quienes ejerzan en nombre propio y con fines de lucro actividades de intermediación en la circulación de bienes y la prestación de servicios, el empresario de leasing, es un prestador de servicios e intermediario en la circulación de los bienes, por lo tanto esta definición es aplicable como una regulación legal de tipo mercantil.

2.4. REQUISITOS DE LAS PARTES:

Los requisitos que deben llenar los elementos personales que intervienen en un contrato de leasing, no van más allá de aquellos que nos impone el código civil y el código de comercio, para ambas partes, dentro de los cuales podemos citar:

A) DEL ARRENDADOR:

- Estar en capacidad de adquirir derechos y contraer

obligaciones. De acuerdo con las leyes de Guatemala sólo podrán realizar actos jurídicos y comerciales, quienes se encuentran aptos para ello, ya sea por sí mismos o por sus respectivos apoderados.

- Ser comerciante de reconocida honorabilidad y estar debidamente inscritos ante el registro mercantil, ya sea como persona jurídica o individual.
- Poseer grandes cantidades de capital y que de acuerdo con las leyes no estén limitados en su capacidad para prestar este tipo de servicio.

B) DEL ARRENDATARIO:

- Tener necesidad de financiamiento y que esté en pleno uso de sus derechos, ya sea como persona individual o como persona jurídica.
- Acudir al empresario de leasing, a solicitar el crédito acompañando lo siguiente:
 - Fotocopia de patente de comercio
 - Nombramiento de representante legal (en caso de limitaciones en el nombramiento se pedirá punto de acta), así como fotocopia de su cédula.
 - Los últimos tres estados de cuenta bancarios de la empresa
 - Los dos últimos estados financieros
 - Contratación del seguro con cobertura total, por medio de la empresa de leasing

- La facturación del bien objeto de arrendamiento. deberá ser a nombre de la empresa de leasing.

2.5. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS CONTRATANTES

2.5.1 DERECHOS DEL ARRENDADOR

El empresario de leasing como arrendador tendrá los siguientes derechos frente al arrendatario:

1) Fianzas:

"Dado a que el principal interés del empresario es recuperar la totalidad de la inversión, generalmente éste exige al arrendatario una fianza a la firma del contrato, con el fin de asegurar el pago de la totalidad de las rentas, la cual puede ser hipotecaria o fiduciaria". 11.

2) Rentas:

Una vez formalizado el contrato de arrendamiento, éste entrará en vigor en el momento en que los bienes que han de ser objeto del mismo estén a disposición del arrendatario, surgiendo desde ese momento el derecho a cobrar el pago de la renta, en los plazos y fechas estipuladas dentro del mismo contrato.

11. Rodríguez Azuero, Sergio. Contratos Bancarios "Su significación en América Latina" Editorial Presencia, Bogotá, Colombia, Enero de 1.979. Pag. 496.

3) Seguro:

"En el contrato de leasing el arrendatario asume los riesgos, gastos y desembolsos que efectúe el arrendador, aún en caso de cualquier eventualidad por la que no llegue a concluirse el arrendamiento, razón por la que éste último exige a aquél la contratación de un seguro contra todo tipo de daños en la cosa arrendada, aún cuando provengan de caso fortuito o fuerza mayor.

Además de este seguro se suele exigir uno contra toda responsabilidad civil proveniente del uso del bien arrendado de modo que el empresario (por ser propietario) esté protegido ante reclamaciones de terceros. Los seguros antes mencionados pueden ser contratados directamente por el empresario de leasing, en este caso, se incluirá este costo en el precio del arrendamiento". 12.

4) Inspeccionar el bien objeto de contrato:

El empresario se reserva este derecho con el fin de constatar que el arrendatario usa el bien de acuerdo a lo pactado, y sí lo mantiene en condiciones de servir al fin para el que fue arrendado.

5) Pedir devolución del bien:

El empresario está facultado para pedir la

12. Coillot, Jacques, Ob. Cit. Pag. 159.

devolución del bien en los siguientes casos:

- A) Por el incumplimiento por parte del arrendatario. de alguna de las obligaciones que facultan al empresario de leasing a pedir que se rescinda el contrato.
- B) Al finalizar el plazo del arrendamiento en caso que el arrendatario no decida comprar el bien por su valor residual. o celebrar un nuevo contrato.

6) Exigir indemnizaciones en los casos previstos:

"En los contratos de leasing suelen incluirse cláusulas penales que fijan el monto de la indemnización (generalmente el pago de la totalidad de las rentas). en caso de que el arrendatario incumpla algunas de las obligaciones a su cargo y se pida el cumplimiento forzoso o bien la rescisión del contrato".13.

2.5.2 OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR:

En el arrendamiento común el arrendador tiene una serie de obligaciones tales como: la entrega del material. mantener al arrendatario en el goce específico de la cosa durante el arrendamiento. conservar la cosa en el mismo estado haciendo las reparaciones necesarias. defender el uso de la cosa contra un tercero que pretenda tener o quiera ejercer algún derecho sobre ella. y pagar los impuestos fiscales que

13. Rodríguez Azuero. Sergio. Ob. Cit. Pag. 497.

gravitan sobre la cosa (art. 1901 Código Civil). Lo anterior no es del todo aplicable al leasing, pues en éste, el arrendador se desentiende de toda obligación distinta a prestar sus servicios financieros y desplaza el resto de las obligaciones, en unos casos al fabricante o proveedor, y en otros al arrendatario.

1) Comprar el bien y pagar el precio:

La principal obligación del empresario de leasing es comprar el bien seleccionado por su cliente al proveedor que éste último le haya indicado, y pagar el precio del bien, constituyendo esto el financiamiento a que se comprometió el empresario en el contrato.

2) Entregar el bien:

Se dice que el empresario se desentiende de toda otra obligación: sin embargo, en cuanto a la entrega del bien objeto del arrendamiento, si bien es desplazada hacia el fabricante o proveedor, el empresario ha de velar su cumplimiento por dos razones:

- 1) Porque a partir de ese momento comienza el plazo del arrendamiento y por consiguiente la obligación de pagar la renta.
- 2) Porque en caso de falta de entrega, sólo a él le corresponde la rescisión del contrato, o exigir su cumplimiento.

En cuanto a la garantía de buen funcionamiento y la

obligación de saneamiento, son derechos que emanan de la compraventa entre fabricante y empresario de leasing, correspondiendo a éste último por su calidad de arrendante, la obligación de mantener la cosa en estado de servir al fin para el que fue arrendada. Sin embargo, como la propia ley indica en el artículo 1.544 del Código Civil, los contratos pueden ampliar o restringir, por pacto expreso, los efectos del saneamiento y aún convenir en que éste no se preste.

En el caso del leasing, el arrendador se desentiende de todo aspecto técnico referente a la cosa arrendada, por lo que las obligaciones de garantía de buen funcionamiento y saneamiento por vicios ocultos son desplazados hacia el proveedor, y en consecuencia, el ejercicio de los correspondientes derechos habrá de ser cedido a la vez al arrendatario, a efecto de que pueda hacer directamente las reclamaciones del caso.

2.5.3 DERECHOS DEL ARRENDATARIO:

Dentro de los derechos que el contrato de leasing le da al arrendatario tenemos:

1) Escoger el bien objeto del contrato:

En esto estriba una de las diferencias entre el arrendamiento común y el leasing, pues en éste último el arrendatario tiene la facultad de escoger el bien que desea alquilar, indicándoselo al empresario de leasing para que proceda a su adquisición.

2) Usar el bien arrendado:

Este es el principal derecho que resulta de todo contrato de arrendamiento en favor del arrendatario. disponer del bien arrendado por todo el tiempo que dure el contrato, no pudiendo ser perturbado más que en caso de reparaciones urgentes y necesarias: además, con el leasing por ser un contrato de arrendamiento, obviamente sucede lo mismo, con la diferencia de que en este tipo de contrato el arrendatario tiene el derecho a comprar el bien al final del plazo estipulado.

3) Exigir la entrega del bien, el saneamiento y la garantía de buen funcionamiento:

"Estos son tres derechos que, en principio, corresponden al empresario de leasing, en su calidad de comprador: sin embargo, como en el leasing éste trata de desentenderse de toda obligación distinta a comprar el bien y pagar el precio, se suele relacionar directamente al fabricante o proveedor del bien y al arrendatario. Por consiguiente, tales derechos suelen transferirse a manos de éste último, con la condición de dar aviso al empresario (arrendador) antes de ejercerlos, para que éste decida si lo hace por sí mismo o si lo deja a cargo de aquél". 14.

14. Coillot, Jacques, Ob. Cit. Pag. 156, 157, 158.

1.6. VIGENCIA DEL CONTRATO:

1.6.1 EL PLAZO:

"El plazo en los contratos de leasing, está íntimamente relacionado por las partes a la inversión que hizo el arrendador en el bien más intereses.

Se contempla un período durante el cual el contrato es irrevocable. Para el arrendador significa un período de tiempo en el que se realiza la recuperación de su capital más intereses, y para el arrendatario, el tiempo necesario para aprovecharlos adecuadamente". 15.

Ni al arrendador ni al arrendatario les conviene un plazo extenso o reducido. De ser demasiado largo ambas partes estarían en una situación difícil, dados los riesgos de obsolescencia del material o equipo. Por otra parte si fuese demasiado corto, sería inconveniente para el arrendador porque no podría efectuar la recuperación de su capital más los intereses, además de correr el riesgo de incumplimiento del pago de las rentas por ser éstas demasiado elevadas. También sería desventajoso para el arrendatario, ya que tendría que pagar unas rentas muy elevadas y se encontraría prematuramente en la necesidad de optar por la opción de compra del bien, o bien, arrendarlo nuevamente.

Además se puede dar por terminado el contrato por su cumplimiento o por la realización de sus fines: o cuando las

15. Rodríguez Azuero, Sergio. Ob. Cit. Pag. 502.

partes a mutuo consentimiento deciden ponerle fin aún antes del vencimiento del mismo.

2.6.2 TERMINACION ANORMAL:

1) Destrucción o Pérdida Total de la Cosa:

Se puede presentar en dos momentos distintos:

A) Antes de la entrega. cuando el bien aún está en manos del proveedor sin que éste haya incurrido en mora.

B) Cuando el bien ya está a disposición del arrendatario.

En el primero de los casos. el proveedor será responsable por la pérdida de la cosa según aplicación de la norma legal que dice: el riesgo de la cosa recae sobre el contratante que tenga la posesión material y el uso de la misma. art. 1.813 del Código Civil: de suceder. estará obligado a devolver el precio pagado. más intereses corridos hasta la fecha de devolución por los daños y perjuicios causados al comprador.

En el segundo caso. cuando la cosa arrendada se destruye estando en manos del arrendatario. es claro que éste será responsable ante el empresario. salvo que provenga de vicios ocultos. no sólo por el valor de la cosa sino por el pago de todas las rentas estipuladas en el contrato. Cuando la destrucción

proviene de caso fortuito o fuerza mayor, el riesgo estará cubierto por los seguros contratados a favor del empresario de leasing.

2) Incumplimiento de las obligaciones del arrendatario:

La única obligación del arrendador es comprar el bien que le indique su cliente. hecho esto, toda causal de resolución por incumplimiento se referirá sólo al arrendatario.

En los contratos de leasing generalmente se incluye dentro de las cláusulas, una que estipule la resolución de pleno derecho en caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones a cargo del arrendatario, a lo que se añade, en concepto de indemnización la obligación de pagar todas las rentas futuras; además queda obligado a devolver el bien y pagar el valor residual previsto.

2.6.3 FORMAS ESPECIALES DE TERMINACION DE UN CONTRATO:

El contrato de leasing vence al final del plazo inicial e irrevocable del arrendamiento, momento a partir del cual se le presentan al arrendatario, dentro del contexto de la operación tres posibilidades:

- 1) Devolver el bien arrendado.
- 2) Celebrar un nuevo contrato de arrendamiento.
- 3) Comprar el bien por su valor residual final.

CAPITULO II

EFFECTOS LEGALES

2.1. CARACTERES JURIDICOS DEL LEASING:

Dado a que el leasing se basa en un arrendamiento, se da la necesidad de su incorporación a nuestro sistema legal; al referirnos al leasing como contrato nos damos cuenta que su naturaleza es la de un negocio jurídico mercantil de crédito, que por no estar contemplado en nuestra legislación es atípico e innominado, su esencia de operación financiera lo diferencia claramente del arrendamiento común, y su existencia sin que haya transmisión de la propiedad al usuario lo diferencia en su conjunto de la compraventa a plazos, contratos con los que ha sido ampliamente confundido.

Aunque el enfoque del presente estudio del leasing, sea de tipo fiscal y financiero, es importante que se conozcan algunos de los caracteres jurídicos que lo caracterizan.

- Es un contrato bilateral por concurrir oferente (arrendador) y demandante (arrendatario), derivándose obligaciones recíprocas para las partes.
- Es consensual ya que para perfeccionarse debe existir mutuo acuerdo de las partes.
- Es formal, ya que por ser un contrato de tipo mercantil debe constar en escritura pública.
- Es oneroso, debido a que se da el intercambio de bienes, y ambas partes se benefician.

endeudamiento de una empresa al no registrarse la transacción como una deuda en los balances. Adicionalmente, permite financiar hasta el 100 % del valor de los activos requeridos y admite la deducción total de las cuotas de arrendamiento.

El leasing es aparentemente un método costoso de financiamiento. El arrendador o leaser no está en el mercado de las captaciones directas y se debe financiar usualmente a través del mercado bancario, encareciendo sus operaciones. Su margen o spread es también mayor, ya que este tipo de financiamiento está dirigido muy a menudo a clientes que por algún motivo no tienen acceso a créditos ordinarios del sistema bancario, lo cual representa un riesgo que se debe compensar a través del margen. Aunque nominalmente más costoso, el leasing es a menudo un método más ágil de financiamiento, amén de la ventaja tributaria de la total deducibilidad de lo pagado como arrendamiento. Sin embargo, quién acude al leasing está renunciando al aprovechamiento tributario de la depreciación y de los intereses, al que habría tenido derecho en el evento de haber adquirido el bien por los sistemas tradicionales de crédito, todo lo cual debe ser sopesado cuidadosamente para determinar qué método resulta más oneroso.

El leasing es de todos modos una herramienta muy valiosa de financiamiento, tanto para las empresas con liquidez comprometida, como para aquellas que por alguna razón

deben contar con equipos a la vanguardia de la tecnología.

El sistema leasing tiene su fundamentación teórica en el método del pago por abonos. Básicamente, el leaser está suministrando fondos, así sea para adquirir un bien, y debe recuperar el principal y unos intereses que le permitan a su turno repagar el crédito que el tomó para fondearse.

En términos de matemáticas financieras, un leasing es una operación en la que se conoce el valor presente (costo del bien a arrendar), el valor final (valor de salvamento o recompra que se pacte), el número de períodos (plazo convenido), y el interés aplicable. Con estas variables conocidas de antemano, se halla el valor de los pagos uniformes (cuotas de arrendamiento), anticipadas o vencidas, que repagarán el principal, garantizando la obtención del interés deseado.

El cálculo del costo para el arrendatario no es sencillo, pues hace falta analizar los factores tributarios que influyen en la transacción. Ya dijimos que la cuota de arrendamiento es totalmente deducible pero que el uso del leasing, en lugar del método tradicional de la compra con financiamiento, implica renunciar a los créditos tributarios por concepto de depreciación e intereses. Igualmente mencionaremos que la tasa de interés que se aplica en este sistema es mayor que la utilizada para los créditos tradicionales. Lo anterior hace imprescindible un análisis

comparativo entre el leasing y la compra con financiamiento ordinario para poder determinar cuál método es más oneroso. aclarando que los cálculos, indefectiblemente, se deben realizar teniendo en cuenta todos los efectos tributarios.

3.1.1 PARA EL ARRENDADOR:

Para el arrendador (empresario de leasing), los efectos financieros de este tipo de arrendamiento, podrían centrarse básicamente en los beneficios que le brinda el hecho de prestar un financiamiento por medio de leasing, ya que la recuperación de la inversión, más las utilidades esperadas están garantizadas por medio de la propiedad legal del bien, pues ésta, permanece a favor del arrendador (empresario de leasing) durante toda la vigencia del contrato.

El análisis de este punto, se hará, evaluando las ventajas que tiene el arrendador (empresario de leasing) sobre el arrendatario, y dentro de las principales tenemos:

- 1) "Traslada al arrendatario, la responsabilidad de velar por el buen funcionamiento del bien.

El pago del arrendamiento bajo un contrato por medio de leasing es solamente por el uso del activo. Como el término de un arrendamiento por medio de leasing, normalmente está estrechamente relacionado con la vida útil del bien dado en arrendamiento, la

situación del arrendatario, es muy parecida a la de un propietario, y en consecuencia, la responsabilidad y costo de mantenimiento del activo se pone en sus manos. Como el arrendamiento por medio de leasing, es un convenio a largo plazo, sería muy difícil, si no imposible, que el arrendador calculara los costos de mantenimiento durante la vida del activo, de tal manera que pudieran reflejarse en el pago del arrendamiento. En consecuencia los gastos de mantenimiento son por cuenta del arrendatario". 16.

- 2) "Mantiene como garantía hipotecaria o fiduciaria, la propiedad del bien hasta el final del contrato. Los arrendamientos por medio de leasing no son cancelables, y en consecuencia obligan al arrendatario al cumplimiento del contrato de acuerdo a lo estipulado. Aún si el arrendatario no requiere el uso del bien arrendado, está obligado a realizar los pagos durante la vigencia del contrato. El arrendamiento por medio de leasing, ocasiona un compromiso financiero ineludible para la empresa. A causa de la naturaleza constrictiva del leasing, una empresa debe ser muy cuidadosa al hacer compromisos

16. Lawrence, J. Witman. Fundamentos de Administración Financiera. Talleres Gráficos de Carbajal S. A. 1982 Pag. 515.

por medio de leasing". 17.

- 3) Es una nueva forma de colocar sus productos de costos elevados en el mercado.

Este efecto, no pareciera ser propio del leasing, y más bien favorece a los proveedores o distribuidores de equipo de costos elevados: ya que éstos realizan sus ventas al contado, situación que de alguna manera se vería mermada, si dentro del sistema crediticio aún no se practicara este tipo de financiamiento, ya que como se mencionó anteriormente dentro del mercado existen potenciales productos que no se realizan por no tener acceso al financiamiento bancario ordinario.

3.1.2 PARA EL ARRENDATARIO:

- 1) El reducido número de requisitos para la realización de un contrato de arrendamiento por medio de leasing, posibilita a éste, obtener financiamiento rápidamente y la oportunidad de financiar hasta el 100 % del valor de los bienes.

Esta característica del leasing (como herramienta de apalancamiento financiero), da al arrendatario la posibilidad de adquirir financiamiento de una manera ágil y sin mayores requisitos, tomando en cuenta que el propio bien objeto de arrendamiento sirve de

17. Lawrence, J. Witman. Ob. Cit. Pag. 514

garantía hipotecaria o fiduciaria ante el contrato de arrendamiento.

2) No requiere de fuertes desembolsos iniciales para la adquisición del bien objeto de arrendamiento, brindándole la oportunidad al arrendatario de no afectar su capital de trabajo, el cual puede dedicar en mayor volumen a operaciones productivas.

3) Permite la adquisición de bienes de capital de costos elevados, sin afectar su flujo de efectivo.

Una de las principales ventajas financieras que para el arrendatario brinda el leasing, es el hecho, de que al no hacer fuertes desembolsos para la adquisición de los bienes de capital, puede invertir su capital de trabajo en actividades de mayor productividad, que no sólo le dan la solvencia necesaria para cubrir los costos del leasing, sino que, le permiten desarrollar su empresa y sus operaciones.

4) Al momento de tomar la decisión de adquirir bienes de capital por medio de leasing, el arrendatario debe tener claro que el fin que se persigue, es mejorar su capacidad de producción, y por lo tanto, la generación de mayores utilidades. En este sentido cabe hacer la aclaración en cuanto a que no es conveniente, adquirir por este medio de

financiamiento, bienes que no sean para dedicarlos a la producción, pues como se ha mencionado anteriormente, el leasing está dirigido generalmente a cubrir necesidades productivas, y esto, porque las cuotas equivalen al llamado costo de operación, que se orienta a la obtención de utilidades.

- 5) El costo de financiamiento, es relativamente mayor al costo de endeudamiento directo: esta situación es una de las desventajas que el arrendamiento por medio de leasing presenta para el arrendatario, tomando en consideración que el costo de financiamiento será un tanto mayor, principalmente en aquellos casos en que el arrendador, también tiene que financiar sus operaciones, por medio del financiamiento bancario.

Para un mayor conocimiento y entendimiento, el siguiente cuadro presenta las diferencias de las principales características de los contratos de arrendamiento.

CARACTERISTICAS	ARRENDAMIENTO OPERATIVO	ARRENDAMIENTO FINANCIERO
1) PLAZO:	Generalmente es indefinido.	Es definido, generalmente su plazo es de 5 años.
2) REGISTRO	A medida en que se pagan las rentas	Se registra el valor presente del contrato en el momento que se suscribe el contrato por parte de ambos.

- | | | |
|--|--|--|
| 3) TRATAMIENTO | Se registra como GASTO DE OPERACION para el arrendatario y como un ingreso para el arrendador. | Cada pago representa la amortización de un pasivo y el registro a gasto de los intereses devengados para el arrendador, mientras que el arrendatario amortiza las cuentas por cobrar sobre arrendamientos. |
| 4) VALOR RESIDUAL DEL BIEN ARRENDADO AL FINAL DEL PLAZO DE ARRENDAMIENTO | El arrendatario no tiene derechos sobre la propiedad del bien, en algunos casos se pacta opción de compra. | El contrato suscrito da derecho al arrendatario de adquirir el bien, al ejercer la opción de compra que generalmente se pacta al inicio. |
| 5) CAPITALIZACION DEL BIEN EN ARRENDAMIENTO. | Un contrato de tipo operativo no concede derechos para que el arrendatario capitalice el bien tomado en arrendamiento. | Debe capitalizarse dentro de los registros del arrendatario, pero a la vez debe crearse la obligación o pasivo que dicho contrato genera. |
| 6) CARACTER GENERAL DEL ARRENDAMIENTO. | Simple pago por la obtención de un servicio. | Un medio de financiamiento en la adquisición de activos. |
| 7) CANCELACION A OPCION DEL ARRENDATARIO. | Es cancelable en cualquier momento a mutuo acuerdo. | No es cancelable, lo contrario requiere condiciones especiales. |
| 8) DE LA VIDA UTIL DEL BIEN Y EL PERIODO DE ARRENDAMIENTO. | La vida útil es mayor al período de arrendamiento. | Debe ser por lo menos 75 % mínimo el plazo de arrendamiento respecto a la vida útil del bien |

3.2. RAZON DE SER DEL LEASING:

La razón de ser del leasing puede señalarse en forma enfática, que es una nueva fuente de financiamiento que entra en el mercado financiero como consecuencia lógica del desarrollo económico y social de nuestro medio.

Esta fuente de financiamiento viene a constituirse en una nueva alternativa de solución para aquellos pequeños y medianos empresarios que requieren de financiamiento para la adquisición de bienes de capital necesarios para desarrollar sus empresas, su capacidad instalada, y por ende su competitividad dentro del sistema de mercado.

Ante el cada día, más difícil y complicado acceso al financiamiento bancario, para muchos pequeños y medianos empresarios, el leasing, viene a constituirse en una solución rápida y accesible para la adquisición de financiamiento, como ya se explicó anteriormente, es un tanto más costoso que un financiamiento directo; sin embargo, a la vez es más accesible y rápido, además de ofrecer ciertas ventajas fiscales que de alguna manera compensan el sobre costo indicado.

3.2.1 PARA EL ARRENDADOR:

El leasing ofrece las siguientes ventajas financieras para el arrendador:

- 1) El plazo irrevocable del contrato: esta característica del leasing, da al arrendador la garantía, que el arrendatario cumplirá con dicho contrato, aunque por alguna circunstancia el bien objeto de arrendamiento haya dejado de serle útil para su proceso productivo.
- 2) La propiedad legal del bien se mantiene a favor del arrendador hasta el final del contrato, cuando se ejecuta la opción de

compra: esta característica que no es más que una garantía hipotecaria o fiduciaria, garantiza y facilita al arrendador la posibilidad de recuperación del bien, en forma rápida y sin mayores complicaciones en caso de incumplimiento por parte del arrendatario; además de poder exigir a éste, el cumplimiento de las cuotas de arrendamiento restantes, esta posibilidad, siempre queda plazmada dentro del contrato de arrendamiento.

- 3) La transferencia de la responsabilidad del mantenimiento y funcionamiento del bien, da al empresario de leasing o arrendador, la oportunidad de desentenderse por completo, de esta situación, pues como se indicó anteriormente, éste la transfiere ya sea al arrendatario o bien al proveedor.

Estas ventajas dan al arrendador la razón del leasing, amén de constituirse como ya se dijo anteriormente, en un nuevo mecanismo para colocar el capital a disposición del mercado demandante, de garantizar el retorno de la inversión: al sistema bancario, ante la imposibilidad legal que tienen de adquirir bienes para futuros arrendamientos, les abre la posibilidad de crear nuevas empresas, las cuales se dedican específicamente a prestar financiamiento por medio de

leasing.

3.2.2 PARA EL ARRENDATARIO:

El arrendatario como usuario del leasing, encuentra un medio de financiamiento más rápido y accesible que el ofrecido por el sistema bancario, además de brindar una serie de ventajas fiscales, las que pueden ser muy importantes para el desarrollo de sus empresas: dentro de estas ventajas se mencionan las siguientes:

- 1) Da al arrendatario la posibilidad de financiarse hasta el 100 % del valor de los bienes, caso que no sucede con el financiamiento bancario, el cual solo autoriza hasta un 70 % de financiamiento sobre el valor del bien que sirva de garantía hipotecaria.
- 2) El hecho que la facturación de las cuotas de amortización se hagan como cuotas de arrendamiento mensuales, da la posibilidad al arrendatario de registrar directamente a sus costos dichas cuotas, constituyéndose en gasto deducible del impuesto sobre la renta, esta situación se constituye en una ventaja fiscal, aún después de haber renunciado al aprovechamiento de las depreciaciones y los intereses, los que podrían haberse aprovechado si se hubiera utilizado un financiamiento directo.
- 3) El hecho de registrar directamente como gastos, las cuotas de arrendamiento y el hecho de no registrar

deudas. (fiscalmente hablando) da la posibilidad al arrendatario. de no afectar el índice de endeudamiento: aunque hay que recordar. que de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados estas situaciones hay que informarlas por medio de notas a los estados financieros.

- 4) Cuando un empresario hace uso de un arrendamiento por medio de leasing, generalmente es por falta de liquidez o por una estrategia financiera planificada, pero independientemente de la causa que sea, el empresario no afecta su capital de trabajo, por lo tanto podrá dedicarlo a actividades más productivas. Como podrá notarse en los señalamientos anteriores, el leasing para el arrendatario constituye una alternativa de financiamiento, rápida y accesible, para aquellos que por cualquier circunstancia carecen de capacidad financiera y además tienen restringido el acceso al financiamiento bancario.

3.3. COSTO DE FINANCIAMIENTO DEL LEASING

3.3.1 PARA EL ARRENDADOR

Para el empresario de leasing, la prestación de financiamiento representa la oportunidad de prestar servicios y de generar rentas, el cual sigue siendo el principal objetivo de todo empresario. Como en todos

los casos de tipo empresarial, para el empresario de leasing, también participan elementos que representan el costo de sus operaciones. dentro de los principales elementos que intervienen en el costo de prestar un financiamiento por medio de leasing, podemos analizar los siguientes:

- 1) La depreciación de acuerdo a los porcentajes legales aplicables al valor del bien. Si el empresario de leasing, registra los bienes como activos fijos y dependiendo de si el plazo del contrato se relaciona con la vida útil del bien, el costo a aplicarse a la cuota de arrendamiento recibida sería precisamente esta depreciación: pero en el caso, en que el empresario registra los bienes como otros activos, por ejemplo: Bienes en arrendamiento, su costo sería la porción de dividir el valor total del contrato de arrendamiento dentro de los meses que dure éste, este sistema de contabilizar y registrar los resultados es similar al método utilizado para contabilizar las ventas a plazos.
- 2) Cuando el empresario de leasing, también utiliza el financiamiento para poder prestar sus servicios, también tiene que considerar dentro de sus costos, el costo financiero que él obviamente esté pagando a su acreedor.

3.3.2 PARA EL ARRENDATARIO:

En lo que respecta al arrendatario, el costo de adquirir bienes por medio de leasing, es el incremento, por el costo financiero que le cobra su acreedor (empresario de leasing), este costo se puede determinar restándole al valor total del contrato, el valor actual del bien (al momento de la compra).

Este costo financiero para el arrendatario, no implica mayores consecuencias fiscales, toda vez que la totalidad de lo pagado en concepto de renta, se registra directamente al costo de operación. En este sentido, el arrendatario, tiene la gran ventaja (escudo) fiscal de poder aplicar el método de depreciación acelerada.

3.4. EFECTOS SOBRE EL FLUJO DE EFECTIVO:

3.4.1 DEL ARRENDADOR:

Los efectos que para el arrendador tiene la prestación de servicios financieros por medio de leasing en el flujo de efectivo, pueden definirse así:

1) Efecto negativo:

Este efecto negativo es el que se da en el momento en que el empresario de leasing desembolsa los fondos para adquirir el bien solicitado por su cliente (arrendatario); sin embargo, este efecto

negativo está siendo cobrado al arrendatario, en concepto de intereses por el financiamiento que se le está otorgando. Este efecto negativo para el arrendador, es muy relativo, toda vez que son empresas con altos porcentajes de liquidez, ya que precisamente su giro normal de operaciones, es poner su capital a disposición de quienes carecen de liquidez y capacidad financiera para la adquisición de bienes productivos de costos elevados.

2) Efecto positivo:

Como un efecto positivo, puede catalogarse la situación en que el arrendador recibirá las rentas de una manera periódica y continua, lo que le permite trabajar adecuadamente y con pocas variaciones su cash flow, (salvo excepcionales situaciones).

Otro efecto positivo que podría darse para el arrendador, sería el hecho de que en caso de incumplimiento por parte de su cliente, tiene la capacidad legal para exigir el cumplimiento del contrato, además, aunque no es el objetivo, en caso de recoger los bienes arrendados, se hace de activos, por los cuales no hará desembolsos, y en cambio si podrá colocarlos nuevamente en arrendamiento o directamente a la venta.

3.4.2 DEL ARRENDATARIO:

En cuanto al arrendatario, el efecto que tiene en el flujo de efectivo, la adquisición de bienes de capital por medio de leasing, y que a la larga pueden ser por falta de liquidez o por estrategia financiera tenemos:

1) Efecto positivo:

El principal efecto positivo y el que a la larga es la mayoría de los casos es el factor más importante para tomar un arrendamiento de leasing, es el hecho de que el arrendatario no tiene la necesidad de desembolsar fuertes cantidades de dinero para la adquisición de los bienes, pudiendo utilizar el capital de trabajo en actividades mucho más productivas y rentables, esta situación, ya sea por falta de liquidez o por una estrategia financiera planificada, es la que puede considerarse como el motor del desarrollo de lo que en nuestro medio es el leasing.

2) Efectos negativos:

Puede considerarse, aunque a la larga no sea de vital importancia ni de mayores consecuencias, el hecho de que su flujo de efectivo se ve afectado durante toda la vigencia del contrato, en el momento en que se realicen las respectivas amortizaciones; sin embargo, esta situación no cau

mayores consecuencias al arrendatario. ya que desde el momento en que toma la decisión de financiarse por medio leasing. tiene contemplada dicha situación.

3.5. EFECTOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO FUTURO

Indudablemente el leasing viene a ser una solución en los países en los que todavía no existe un mercado financiero flexible y agresivo. pues el actual aún depende de ciertas condiciones que constituyen una limitación para el crecimiento de las empresas en nuestro medio.

Ciertos preceptos de las leyes bancarias son sumamente rígidos en materia de montos. plazos y garantías. por lo que el leasing es una de las soluciones para circunstancias como las descritas.

La primera implicación económica visible es la posibilidad de contar con la infraestructura básica para que exista lo que los economistas llamaron despegue hace ya más de 25 años. Nuestro país está urgido de incrementar su producción. principalmente en el aprovechamiento de recursos que requieren de una solución industrial. Muchos de los productos perecederos que no logran colocarse en el mercado podrán ser objeto de un proceso preliminar o final.

Es necesario que para ello surja toda la potencialidad de la agroindustria. Su estímulo hacia el interior del país

constituirá un elemento de política económica hacia la descentralización y la regionalización de la economía. Es evidente el efecto social en la generación de nuevas fuentes de trabajo, la absorción de las materias primas de pequeños productores y la ampliación de la oferta de satisfactores, con incidencia en la economía del consumidor. La diversificación de la producción es completa porque salen al mercado mayor cantidad de productos con superior calidad.

En un momento en que se habla de la globalización de la economía que implica el surgimiento de grandes mercados, los países centroamericanos se verán precisados a competir con mayor eficiencia en el contexto internacional. Veamos de cerca el tratado de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, objeto de debate en los círculos económicos de América Latina, para darnos cuenta del reto inmediato para mejorar nuestra participación en la oferta local o extranjera mediante un mejoramiento cualitativo de los productos nacionales.

Ese proceso que es inaplazable obliga al país a utilizar inmediatamente recursos y facilidades que el mundo financiero moderno ya ha experimentado con eficacia desde hace varios años.

Aparte de las ventajas que el leasing pueda representar en apoyo del desarrollo económico, estratégicamente es un instrumento para solucionar los problemas de quienes carecen

le financiamiento para su estructura, la modernización de su equipo y la utilización de sus recursos disponibles para una mayor expansión en la contratación de materia prima y mano de obra.

En resumen, en el mundo financiero se dispone de una fuente para apoyar objetivos económicos que faciliten un crecimiento más rápido de las actividades productivas y que a la vez se traduzcan en mayores oportunidades de empleo y de aprovechamiento de la producción agrícola de cualquier dimensión. Ese es el leasing, su tratamiento contractual no requiere en este momento sino de las innovaciones estrictamente necesarias para hacerlo más operativo y funcional.

3.6. COSTO DE FINANCIAMIENTO DIRECTO, VRS. COSTO DE FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE LEASING

Como ya se ha indicado en capítulos anteriores, el leasing ofrece algunas ventajas y desventajas fiscales y financieras con respecto a otras modalidades de financiamiento, las cuales deben analizarse detenidamente, previo a tomar la decisión de qué tipo de financiamiento es el más conveniente utilizar como un apalancamiento financiero.

Para estudiar el costo del financiamiento a utilizar, deben considerarse simultáneamente todos los aspectos que intervienen en éste, aspectos fiscales, facilidad de acceso,

las tasas de interés, el efecto en las razones financieras, principalmente el efecto en el flujo de efectivo.

Para diferenciar el costo de obtener un financiamiento por medio de leasing o un financiamiento directo, deberán tenerse en cuenta por lo menos las siguientes situaciones:

A) Financiamiento propio (Compras al Contado):

Cuando se utiliza capital propio para adquirir los bienes de producción se tiene el gasto por depreciación del bien, más los gastos por mantenimiento y además se resta el capital de trabajo, lo cual constituye un fuerte efecto dentro del flujo de efectivo de la empresa.

En el cuadro No. 1 (siguiente página) se muestra el efecto que tiene en el flujo de fondos, la adquisición de bienes al contado.

B) Financiamiento ajeno (financiamiento bancario):

Además de que se resta efectivo para capital de trabajo, por las amortizaciones a capital e intereses a la entidad prestamista, se tienen también gastos por depreciación de los bienes.

En el cuadro No. 2 se muestra el efecto que tiene en el flujo de fondos, el adquirir los bienes por medio del financiamiento directo, (financiamiento bancario).

Considerando los datos de la compra al contado.

CUADRO No. 1

HOJA DE TRABAJO DEL FLUJO DE FONDOS

FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE COMPRAS AL CONTADO

A Ñ O	SALIDA DE DINERO	AHORROS DE IMP. POR DEPRE.	CREDITO SOBRE INVER- SION.	COSTO NETO DEL DINERO	FACTOR DEL VALOR ACTUAL	FONDO DE FLUJO NETO	FONDO DE FLUJO ACUMULA- TIVO.
0	-200.000	0	20.000	-180.000	1.000	-180.000	-180.000
1	0	20.000	0	20.000	0.833	16.660	-163.340
2	0	20.000	0	20.000	0.694	13.880	-149.460
3	0	20.000	0	20.000	0.579	11.580	-137.880
4	0	20.000	0	20.000	0.482	9.640	-128.240
5	0	20.000	0	20.000	0.402	8.040	-120.200
6	0	20.000	0	20.000	0.335	6.700	-113.500
7	0	20.000	0	20.000	0.279	5.580	-107.920
8	0	20.000	0	20.000	0.233	4.660	-103.260
9	0	20.000	0	20.000	0.194	3.880	-99.380
10	0	20.000	0	20.000	0.162	3.240	-96.140
	(200.000)	200.000	20.000	20.000		83.860	(96.140)

Del cuadro anterior se pueden sacar las siguientes observaciones:

- 1) El beneficio fiscal respecto al impuesto sobre la renta, para el primer año será mayor que para los años siguientes:
 - a) Crédito por reinversión de utilidades (Arto. 40 Ley del Impuesto Sobre Renta), suponiendo una renta neta anual de Q. 100.000.00, sería: $(Q. 100.000.00 \times 20 \% \times 30 \%) = Q. 6.000.00$ de ahorro en impuestos.
 - b) Depreciación del bien $(200.000 \times 10 \% \text{ anual} = 20.000.00)$
 $Q. 20.000.00 \times 30 \% = Q. 6.000.00$ de ahorro en impuestos.
- 2) Para el segundo año el ahorro en impuesto, se reduce a sólo

por concepto de depreciaciones (Q. 20,000.00 x 30 %) =
 Q. 6,000.00 o sea el 50 % menos que la política de
 Arrendamientos.

3) Las depreciaciones, y la tasa del impuesto sobre la renta
 son conforme a las leyes vigentes, así:

Depreciaciones 10 %

Tasa de I.S.R. 30 %

CUADRO No. 2

HOJA DE TRABAJO DEL FLUJO DE FONDOS

FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE CREDITO BANCARIO

A N O	PRINCI- PAL AL INICIO DEL CREDITO	AHORRO DE IM- PUESTO POR DEPRE.	INTERES DEL CREDITO	PAGO ANUAL DEL CREDI TO.	REDUC CION DEL PRIN CIPAL	AHORRO EN IM- PUESTO POR INTERES	AHORRO DESCON TADO EN IMPUESTO
1	200,000	20,000	48,000	54,320	6,320	14,400	11,995
2	193,680	20,000	46,483	54,320	7,837	13,945	9,678
3	185,843	20,000	44,602	54,320	9,718	13,381	7,747
4	176,126	20,000	42,270	54,320	12,050	12,681	6,112
5	164,076	20,000	39,378	54,320	14,942	11,813	4,749
6	149,134	20,000	35,792	54,320	18,528	10,738	3,597
7	130,606	20,000	31,345	54,320	22,975	9,404	2,624
8	107,631	20,000	25,832	54,320	28,488	7,749	1,806
9	79,143	20,000	18,994	54,320	35,326	5,698	1,105
10	43,817	20,000	10,516	54,320	43,804	3,155	511
TOTALES		200,000	343,213	543,200	199,987	102,964	49,925

OBSERVACIONES:

1) Por este financiamiento se obtienen los beneficios fiscales
 de ahorro en impuesto sobre la renta: el crédito
 especial por inversión en activos, las depreciaciones del
 bien, así como por los intereses pagados el financiamiento.

C) Financiamiento por medio de leasing:

"Por este método, se tiene la ventaja de la liberación de efectivo, el que se encuentra en el capital de trabajo: el gasto por arrendamiento es deducible del impuesto sobre la renta, gasto que como ya se dijo, tiene la ventaja adicional de estar conformado por capital más intereses, además de que al final del contrato de arrendamiento se ejerce la opción de compra. Esto nos permite decir que el pago de capital no se hace en forma anticipada, sino vencida.

Por último es importante manifestar que las empresas de leasing pueden conseguir dinero de los bancos descontando letras, o bien entregándoles los contratos de arrendamiento para que cobren el valor de los servicios de arrendamiento a los arrendatarios, y luego se los acrediten a cuenta.

Por otra parte, por la rotación del dinero, el leasing es altamente rentable, su clientela es diversificada, ya que se cuenta entre ellas a profesionales, grandes medianas y pequeñas industrias y cualquier persona natural o jurídica que necesite bienes para generar efectivo". 18.

18. Superintendencia de bancos, Arrendamiento Financiero, (Leasing), Revista No. 3, Enero - Junio 1.983, Pag. 20.

El cuadro No. 3 muestra el efecto que tiene en el flujo de fondos, el hecho de adquirir los bienes por este tipo de financiamiento, siempre partiendo del mismo supuesto considerado en el primer caso.

CUADRO No. 3

HOJA DE TRABAJO DEL FLUJO DE FONDOS
FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE ARRENDAMIENTOS

AÑO	GASTO POR CONCEPTO DE ALQUILER	AHORRO DE IMPUESTOS	COSTO NETO EN DINERO	FACTOR DEL VALOR ACTUAL 20 %	FLUJO NETO DESCONTADO DE FONDOS	FONDO DE FLUJO ACUMULATIVO
0		(12.000)	(28.000)	1.000	0	0
1	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.833	(23.324)	(23.324)
2	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.694	(19.432)	(42.756)
3	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.579	(16.212)	(58.968)
4	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.482	(13.496)	(72.464)
5	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.402	(11.256)	(83.720)
6	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.335	(9.380)	(93.100)
7	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.279	(7.812)	(100.912)
8	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.233	(6.524)	(107.436)
9	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.194	(5.432)	(112.868)
10	(40.000)	(12.000)	(28.000)	0.162	(4.536)	(117.404)
	(400.000)	(120.000)	(280.000)			(117.404)

OBSERVACIONES:

- 1) Tiene un beneficio fiscal de Q. 12,000 por año en ahorro de I. S. R. a razón de 30 % de impuesto.
- 2) Tiene una depreciación acelerada mayor que la aplicada, caso que la compra sea al contado.
- 3) El valor actual del costo del dinero descontado y el ahorro en impuestos es casi igual al de la compra al contado.
Para una mejor ilustración en lo que al Bajar

General del arrendador se refiere, en el cuadro No. 4 se muestra la presentación en forma comparativa del balance general, después de haber utilizado cualquiera de los métodos de financiamiento descritos.

CUADRO No. 4

REPERCUSION EN EL BALANCE GENERAL
FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE ARRENDAMIENTOS

	DESPUES DE ADQUIRIRLO POR MEDIO:			
	ANTES DE ADQUIRIRLO	ARRENDA MIENTO:	COMPRA AL CONTADO:	PRESTAMO BANCARIO:
ACTIVOS:				
Act. Circulante				
Caja y Bancos	200.000	200.000	100.000	200.000
Ctas. por Cobrar	200.000	200.000	200.000	200.000
Inventarios	300.000	300.000	300.000	300.000
Total Circulante	700.000	700.000	600.000	700.000
Activo Fijo	1.000.000	1.000.000	1.100.000	1.100.000
ACTIVO TOTAL:	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.800.000
PASIVO Y CAPITAL				
PASIVO:				
Pasivo Corto Plazo	200.000	200.000	200.000	233.333
Pasivo Largo Plazo	300.000	300.000	300.000	366.667
Pasivo Total	500.000	500.000	500.000	600.000
Capital	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.800.000
CAPITAL DE TRABAJO	500.000	500.000	400.000	466,667
SOLVENCIA	3.5 A 1	3.5 A 1	3.0 A 1	3.0 A 1
LIQUIDEZ	2.0 A 1	2.0 A 1	1.5 A 1	1.5 A 1
ENDEUDAMIENTO	29.41 %	29.41 %	29.41 %	33.33 %
EFFECTOS/CAPITAL	1.0 A 24	1.0 A 24	1.0 A 24	1.0 A 2.

3.7. AUTOFINANCIAMIENTO DE LOS BIENES ADQUIRIDOS POR MEDIO DE LEASING:

El leasing, tiene como fin principal financiar a empresarios que desean adquirir bienes de capital para desarrollar sus negocios, incrementar su producción y ampliar sus operaciones: ante esta perspectiva, el leasing debe usarse racionalmente, y únicamente, cuando dentro de los objetivos del demandante esté el adquirir bienes de capital para dedicarlos a la producción.

El bien adquirido por medio de leasing debe ser exclusivamente para mejorar la producción, incrementándola en calidad y cantidad, el cumplimiento de esta característica, hará que se justifique su utilización, y es en este sentido que puede señalarse que un bien adquirido por medio de leasing, puede ser autofinanciable, ya que el bien puesto en producción puede generar los suficientes ingresos, como para cubrir sus propias cuotas de amortización, y cuando este objetivo se alcanza, puede decirse, que la determinación de usar financiamiento por medio de leasing fue acertada.

Cabe hacer la aclaración, que por medio de leasing, no es aconsejable adquirir bienes que no se dediquen directamente a la producción, pues la operación de leasing, está dirigida generalmente, a financiar necesidades netamente productivas, y esto, porque las cuotas equivalen al llamado costo de operación que se orienta a la obtención de utilidades.

CAPITULO IV
EFECTOS FISCALES

Independientemente de que en Guatemala, no exista una regulación que afecte específicamente al leasing, vale la pena señalar, que las leyes existentes, regulan de manera general o que son los arrendamientos, sin hacer diferenciación de los diferentes tipos de arrendamientos que existen, dentro de este contexto, analizaremos específicamente las leyes tributarias que lo afectan.

1.1. EFECTOS DE LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)
D.T.O. 27-92

Art. 3 Del hecho generador: El impuesto es generado por:

- 1) La venta de bienes muebles o de derechos reales constituidos sobre ellos.
- 4) El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.

1.1.1 PARA EL ARRENDADOR:

Para éste, el iva pagado al proveedor al momento de cancelar el bien por cuenta del arrendatario, éste constituirá un crédito fiscal: así mismo, al momento en que éste factura las cuotas de arrendamiento al arrendatario deberá cobrar el iva respectivo, el cual constituye un débito fiscal.

1.1.2 PARA EL ARRENDATARIO:

Para el arrendatario el iva cancelado en las cuotas mensuales de arrendamiento constituirá un crédito

fiscal toda vez que constituye un servicio necesario y directamente relacionado al proceso productivo.

4.2. EFECTOS DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (I.S.R.) D.T.O. 26-92

La ley del Impuesto Sobre la Renta, afecta a ambos elementos personales que intervienen en la celebración de un contrato de leasing, ya que esta ley regula, la renta neta que obtenga toda persona individual o jurídica dentro de un período de operaciones.

El artículo 1 de esta ley señala que: Se establece un impuesto sobre la renta bruta o neta, que obtenga toda persona individual o jurídica que provenga de la inversión de capital del trabajo o de la combinación de ambos.

4.2.1 PARA EL ARRENDADOR:

La regulación del Impuesto Sobre la Renta en lo que se refiere al arrendador como prestador del servicio, se da en el momento en que éste determina los resultados de sus operaciones, y como ya se mencionó anteriormente, el arrendador deberá registrar como ingresos las cuotas de arrendamiento facturadas al arrendatario. a estos ingresos aplicará como costos, el producto de dividir el valor total de los contratos de arrendamiento entre el número de cuotas pactadas, incluyendo intereses: la diferencia que resulte entre el valor de los ingresos y el valor de los costos, será lo que afectará el impuesto.

sobre la renta.

Es decir que para el arrendador, el efecto del impuesto sobre la renta, es exactamente el mismo efecto que tiene cualquier actividad productiva empresarial, y ésta se da hasta en el momento de la presentación de la declaración jurada del impuesto sobre la renta anual. Sin embargo, no está de más señalar que debe de tenerse mucho cuidado de la forma como se contabilicen las adquisiciones de dichos bienes, ya que no es conveniente que se registren como activos fijos de la empresa, si no que como un activo diferidos. (financieramente eso es)

4.2.2 PARA EL ARRENDATARIO:

Para éste, una de las principales ventajas que ofrece la adquisición de bienes por medio de leasing, es el escudo fiscal que le ofrece al poder registrar como gastos del período todas las cuotas de arrendamiento. en este sentido, el arrendatario aplica la totalidad de la renta como costos o gastos del período. A este respecto vale la pena señalar que el arrendatario, aplica el método de depreciación acelerada, siendo este uno de los mayores atractivos del leasing y responde a una de las características de éste, pues el plazo del contrato está estrechamente relacionado al período de amortización fiscal de la vida útil del bien. Como es lógico, el arrendatario no registrará depreciaciones, toda vez que

dentro de sus activos, no aparecerá registrado el valor de dichos bienes.

4.3. EFECTOS DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE EMPRESAS MERCANTILES Y AGROPECUARIAS. DECRETO. 32-95

Esta ley afecta el activo neto de las empresas mercantiles y agropecuarias, según lo establece el artículo No.1. el cual dice: Se establece un impuesto a cargo de las personas individuales y jurídicas propietarias de empresas mercantiles y agropecuarias domiciliadas o situadas en el territorio nacional. Además en el arto. 4o. De la base imponible. La base imponible de este impuesto la constituye la cuarta parte que resulte de restar al total de activos, el total de créditos fiscales pendientes de reintegro por parte del fisco, el total de los pasivos y las utilidades retenidas, conforme al balance general de apertura del período de liquidación definitiva anual del impuesto sobre la renta que se encuentre en vigor durante el trimestre que corresponda.

4.3.1 PARA EL ARRENDADOR:

Al analizar detenidamente lo preceptuado en la presente ley, se llega a la conclusión de que dicha ley no afecta al arrendador por el simple hecho de dar financiamiento por medio de leasing, toda vez, que para el caso de éste le afecta exactamente de igual manera, que si tuviera su capital dentro de su disponibilidad, como podrá notarse, en este caso, cuando el arrendador adquiere los bienes

para dárselos en arrendamiento a su cliente, lo único que hace es trasladar dicho monto de un activo circulante disponible, a un activo circulante exigible.

4.3.2 PARA EL ARRENDATARIO:

En lo que respecta al arrendatario, éste tampoco tiene un efecto negativo por el hecho de adquirir bienes por medio de financiamiento leasing, toda vez que éste registra directamente al gasto todas las cuotas de arrendamiento, por lo tanto, no incrementa su activo con el valor de los bienes adquiridos, nuevamente en este caso cabe resaltar la ventaja del escudo fiscal que proporciona el arrendamiento por medio de leasing.

4.4. EFECTOS DE LA LEY DEL IMPUESTO UNICO SOBRE INMUEBLES

DTO. 62-87

Esta ley regula desde el punto de vista tributario la tenencia de bienes inmuebles en toda la república, según lo establece el artículo 10, el cual dice: Arto. 10. Del impuesto único: Se establece un impuesto único sobre el valor de los bienes inmuebles situados en el territorio de la república.

En lo que respecta al arrendamiento por medio de leasing, esta ley aplicaría en aquellos casos, en que el bien objeto de arrendamiento lo constituyen bienes inmuebles, o lo que es igual, para aquellos empresarios que practican el leasing inmobiliario, para el presente de los casos, los efectos para arrendador y arrendatario serían como sigue:



4.4.1 PARA EL ARRENDADOR:

En lo que respecta al arrendador, por el hecho de tener que registrar los bienes a su nombre dentro de la matrícula fiscal (Registro de la propiedad inmueble) tendría que cubrir el referido impuesto, sin embargo como ya se mencionó anteriormente, el hecho de que el arrendador cubra los impuestos, no necesariamente significan costos para éste, ya que dentro de las cuotas de arrendamiento cobradas al arrendatario estaría incluyendo el monto de dichos impuestos, manifestándose otra de las características del leasing, la cual consiste en que el arrendador, transfiere la responsabilidad al arrendatario de cubrir todos los costos y gastos relacionados con el bien objeto de arrendamiento, y sean estos por gastos de mantenimiento y funcionamiento o bien por el pago de impuestos.

4.4.2 PARA EL ARRENDATARIO:

Cuando se trata de este tipo de arrendamiento (leasing inmobiliario), al igual que los otros tipos de leasing los impuestos siempre corren a cuenta del arrendatario por lo tanto, la cuota de arrendamiento establecida con el arrendador, ya tendrá incluido el monto de dicho impuesto.

En este caso se tendrá la ventaja financiera, que el monto de los impuestos totales, estará incluido dentro

del monto del contrato. y por lo tanto su pago estará distribuido a lo largo de la vigencia del mismo.



CAPITULO V

TRATAMIENTO CONTABLE

En lo que respecta al tratamiento contable del leasing, debe tomarse en consideración que el leasing como un medio de apalancamiento financiero, brinda ventajas fiscales, las cuales constituyen su mayor atractivo, y éstas, no necesariamente estarán acorde con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, razón por la cual, este punto será tratado desde dos puntos de vista.

El primero será desde el punto de vista fiscal: es decir, de acuerdo a la práctica y conveniencia fiscal, de tal manera que ésta cumpla con los aspectos legales que lo regulan sin perder el atractivo fiscal; y el segundo, desde el punto de vista, de la observancia de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

5.1. DESDE EL PUNTO DE VISTA FISCAL:

5.1.1 EN LOS LIBROS DEL ARRENDADOR:

Como ya se mencionó anteriormente, la figura del leasing no aparece contemplada específicamente en la legislación guatemalteca. La ley del Impuesto Sobre la Renta indica que las rentas pagadas por el arrendamiento son deducibles, siempre que sean gastos necesarios para la generación de rentas gravadas.

La falta de una regulación específica sobre el

arrendamiento por medio de leasing, ha dado como consecuencia que se haya caído en la práctica en uno de los tres procedimientos que a continuación se detallan:

A) Registro de los bienes como activos fijos:

En este caso, los bienes se registran como parte de los activos fijos del arrendador, a los que se les aplicará las tasas máximas de depreciación establecidas por la ley del Impuesto Sobre la Renta. En los ingresos se registra la cuota de arrendamiento facturada al arrendatario (valor que obviamente lleva la porción de capital más intereses), y los gastos principales son la depreciación de los bienes y el costo financiero de los recursos utilizados (en caso que se use financiamiento externo).

Este procedimiento requiere que al concluir el período del contrato y que se ejerza la opción de compra, se registre la diferencia entre el valor no depreciado y el valor de la opción de compra como una pérdida de capital, ya que no puede considerarse una pérdida de operación, puesto que el bien que se vendió estaba como activo fijo y ninguna empresa comercial, tiene como actividad, dentro del giro normal de sus operaciones, vender sus activos fijos. Cabe recordar que la Ley del Impuesto Sobre la Renta claramente indica que las pérdidas de capital sólo

pueden compensarse con ganancias de capital.

Algunas arrendadoras han tratado de quitar el impacto fiscal de esta situación, pactando contratos que coincidan con las tasas máximas de depreciación (por ejemplo, si la depreciación máxima del bien, es del 20 % se pacta un contrato a cinco años), otras financieras lo hacen, poniendo un valor de rescate equivalente al valor en libros del activo al finalizar el contrato.

En ambos casos se sacrifica una parte del atractivo del producto (financiamiento), pues si el contrato se hace por el equivalente a la vida útil del bien, ya no interesa como escudo fiscal y como una manera de registrar depreciación acelerada. Por otro lado, si se pacta un valor muy alto de rescate, el arrendador sacrifica rendimientos financieros.

B) Registro de los bienes como inventario:

En este caso la operación se registra como una típica compra-venta financiada. El ingreso se registra al momento de efectuar el contrato. (ingreso=valor del contrato menos financiamiento, menos el costo del bien). Se registra una cuenta por cobrar y mensualmente se aplica a ingresos la parte correspondiente al financiamiento.

Financieramente, esta es la forma correcta de hacer

el registro contable, y así lo indican los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Sin embargo, el seguir este procedimiento crea el problema (fiscal) que la documentación que se emite al cliente tendría que separar la porción de capital y la de intereses, siendo esta última la única que calificaría como gasto deducible. Esto definitivamente saca del mercado al producto, y consecuentemente, ya no brindaría las ventajas que lo caracterizan.

C) Registro de Bienes en Arrendamiento:

Otras empresas de leasing, han adoptado otro procedimiento que, sin violar las normas contables, permite mantener el atractivo (fiscal) del producto, este procedimiento consiste brevemente en lo siguiente:

- 1) Los bienes se registran en una cuenta separada, (que no son inventario ni activo fijo) a la que se le llamaría BIENES EN ARRENDAMIENTO.
- 2) Cada mes (y para cada contrato) se registra en resultados, el ingreso por el monto de la factura emitida (que obviamente incluye capital e intereses, aunque no se indique de esa manera, sino simplemente, como una cuota de arrendamiento por X mes).

3) A ese ingreso por arrendamiento, se le asigna un costo de arrendamiento, equivalente al valor del bien dividido dentro del número de meses que dura el contrato. Teóricamente la diferencia entre el ingreso por el arrendamiento y el costo del bien sería el margen financiero de la operación.

Como puede observarse en la definición anterior, se logra mantener el beneficio para el cliente, ya que éste, puede aplicar como gasto deducible del Impuesto Sobre la Renta, la totalidad de la cuota de arrendamiento, sin ningún riesgo fiscal.

La base sobre la que descansa el anterior método de contabilización, es que existen Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, que también acepta la ley del Impuesto Sobre la Renta, como el de período contable (que todo los ingresos y gastos de un período deben registrarse en dicho período), equiparación de ingresos y gastos (que todos los ingresos tengan su costo correspondiente y viceversa) y el de conservatismo (que no deben anticiparse ingresos).

5.1.2 CONTABILIZACION EN LOS LIBROS DEL ARRENDATARIO:

El arrendatario puede registrar, las cuotas de arrendamiento, como un gasto (pues así están facturadas) ya que como se mencionara anteriormente, las leyes

tributarias del país no hacen ninguna distinción entre el arrendamiento puro y el arrendamiento por medio de leasing; además, este sistema de facturación, oculta (para efectos fiscales) la verdadera naturaleza de este sistema de financiamiento.

En este caso, se obtiene el escudo fiscal para la aplicación de una "depreciación acelerada" del bien, lo cual compensa el costo financiero adicional que se paga en un contrato de arrendamiento por medio de leasing.

5.2. DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA OBSERVANCIA DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS:

Los principios de contabilidad generalmente aceptados hacen una clara distinción entre un arrendamiento puro y un arrendamiento por medio de leasing. Dicha diferencia consiste en determinar, si se transfieren o no, substancialmente los riesgos y beneficios del bien, del arrendador al arrendatario.

Para ello se considera, como ya se dijo en capítulos anteriores, que si se dan las siguientes características, el arrendamiento debe considerarse como un arrendamiento por medio de leasing:

- 1) El arrendatario adquiere la calidad de propietario del bien arrendado, al finalizar el período de arrendamiento.
- 2) El arrendatario, tiene la opción de compra del bien

arrendado a un costo que se espera que sea lo suficientemente menor al valor razonable en el momento de realizar dicha opción.

- 3) El período del contrato de arrendamiento es substancialmente igual a la vida útil estimada del bien objeto de arrendamiento.
- 4) El valor presente de los pagos mínimos, a la fecha del contrato, es substancialmente igual al valor razonable del bien dado en arrendamiento.

Considerando que todas estas características, se han cumplido, los procedimientos para la contabilización serían los siguientes:

5.2.1 EN LOS LIBROS DEL ARRENDADOR:

Este tipo de arrendamiento, no origina ganancias o pérdidas inmediatas. El costo de la propiedad o su valor en libros, si es diferente, es igual a su valor razonable al inicio del contrato de arrendamiento. Debe contabilizarse de la siguiente forma:

- 1) "El importe de las rentas mínimas, más el valor residual no garantizado se debe contabilizar como una inversión bruta en el arrendamiento, y clasificarse en el balance general como una cuenta por cobrar.
- 2) La diferencia de la inversión bruta en el arrendamiento menos, el costo o el valor en libros del bien, se registra como un ingreso no devengado.

- 3) El ingreso no devengado. se amortiza durante la vigencia del contrato de arrendamiento. en proporción al saldo restante (método del interés).
- 4) El ingreso no devengado se incluye en el balance general como una deducción de la inversión bruta por lo que resulta una inversión neta en el arrendamiento.
- 5) Los costos directos iniciales se cargan a resultados cuando se incurren, pero se compensan con el reconocimiento de un importe igual del ingreso no devengado". 19.

.2.2 EN LOS LIBROS DEL ARRENDATARIO:

En el caso del arrendatario. deberá observar las siguientes normas para su contabilización:

- 1) El contrato debe contabilizarse tanto como un activo y como una obligación.
- 2) Los activos y obligaciones derivadas del contrato se deben registrar al inicio del arrendamiento. al valor razonable del activo. o si es menor. al valor presente de los pagos mínimos estipulados en el contrato de arrendamiento. Al inicio del arrendamiento en el balance se registran por cantidades iguales los activos y las obligaciones por pagos futuros.

19. Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores.
Ob. Cit. Pag. 68.

3) Cuando se registra un activo, derivado de un contrato de arrendamiento, deberá depreciarse conforme a las políticas de depreciación adoptadas para los activos similares propiedad del arrendatario.

El período de depreciación será igual a: 1) la vida útil estimada del bien, cuando exista una certeza razonable que el activo pasará a manos del arrendatario, o 2) al período de arrendamiento establecido en el contrato.

4) La diferencia entre los pagos mínimos durante el período de arrendamiento y la obligación que se registra inicialmente, constituye el cargo financiero, el cual se distribuye a lo largo del período de arrendamiento, produciendo una tasa de interés constante sobre el saldo de la obligación: una porción de cada pago debe cargarse como gasto y la otra porción para disminuir la obligación.

5.3. OBSERVANCIA DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS:

En lo que respecta al leasing, es muy importante tomar en cuenta que la práctica y la regulación fiscal difieren un tanto con respecto a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, por lo tanto, las empresas (arrendador y arrendatario) que hagan uso del leasing deben de tener bien

claro el procedimiento contable a aplicar para el registro de sus operaciones. Este procedimiento contable deberá registrar los acontecimientos de tal manera que se cumpla con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, y que a la vez, den la posibilidad de aprovechar todas las ventajas fiscales que este sistema brinde.

5.3.1 POR PARTE DEL ARRENDADOR:

Como ya se mencionó en la parte introductoria de este punto, para efectos de contabilización del arrendamiento por medio de leasing, hay que buscar la metodología más adecuada que nos permita cumplir tanto con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, así como con los requisitos fiscales que nuestras leyes tributarias exigen.

Producto de la presente investigación, se ha logrado determinar que en lo que respecta al arrendador no se observaron mayores complicaciones en cumplir con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados: sin embargo, no está de más sugerir el procedimiento que de acuerdo a estudios profesionales nos permite cumplir con principios de contabilidad generalmente aceptados, y además con los requisitos fiscales, aprovechando el escudo fiscal que nos brinda: dicho procedimiento sería como sigue:

- 1) Los bienes adquiridos por el arrendador, para luego

darlos en arrendamiento a su cliente se registrarían en una cuenta de activo, que no sean ni inventario ni activos fijos (por ejemplo Bienes en Arrendamiento). la que podría clasificarse dentro del balance general como un activo diferido.

- 2) Cada mes, al momento de la facturación de la cuota correspondiente, ésta se registra a resultados del ejercicio.
- 3) Para efectos de la determinación del costo relacionado con el ingreso mensual registrado, se amortizaría la cuenta de activo (Bienes en Arrendamiento) con el valor que resulte de dividir el valor total del contrato entre el número de meses que tenga de duración.

Este procedimiento nos da la posibilidad de cumplir con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que también acepta la ley del Impuesto Sobre la Renta, dentro de los cuales tenemos:

- Período contable: este principio requiere que todos los ingresos y los gastos se registren dentro de la contabilidad en el período que efectivamente se realizan, independientemente de cuando sean liquidados definitivamente.
- Equiparación de ingresos y gastos: este principio legal requiere que dentro de la contabilidad, todos

- los ingresos tengan registrados los costos necesarios para generar dicho ingreso, y de esta manera poder determinar la renta neta generada en cada período.
- Conservatismo: este principio requiere, que para la presentación de la información financiera, no se anticipen ingresos: es decir, que no debemos de registrar ganancias futuras ya que para efectos tributarios, se estaría pagando impuestos indebidamente, y para efectos financieros, los resultados de operación serían incorrectos.

5.3.2 POR PARTE DEL ARRENDATARIO:

En lo que a este respecta, la práctica demuestra que los registros contables y la presentación de información financiera, en alto porcentaje no se hace de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, la causa de esta situación radica en el desconocimiento de estos principios por parte de los contadores, dado a que la gran mayoría se preocupa, nada más de realizar los registros para efectos tributarios, olvidándose del principio de contabilidad, substancia antes que forma. Este procedimiento aplica para efectos fiscales: sin embargo, no debemos olvidar que la contabilidad debe ser presentada de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, razón por la cual se sugieren las siguientes alternativas para efectos de presentación

financiera:

- 1) Si los estados financieros se presentan de conformidad con Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, a los mismos debe hacerse los ajustes para mostrar los activos adquiridos bajo esta modalidad, conforme dichos principios, de lo contrario los auditores en caso de una auditoría externa, emitirán una opinión con salvedad. Generalmente, estos ajustes se hacen sólo para efectos de presentación, ya que legalmente la empresa lo que tiene es únicamente facturas por arrendamiento, y por lo tanto, difícilmente las autoridades fiscales aceptarían deducciones por depreciaciones (ya que no se tiene la propiedad legal del bien), o intereses (ya que no hay una deuda escriturada).
- 2) También se puede solicitar a los auditores que presenten los estados financieros bajo una base contable que no sea de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (reportes especiales). En este caso, se puede utilizar la base contable que la empresa utiliza para preparar sus declaraciones de Impuesto Sobre la Renta, y los auditores pueden emitir una opinión limpia (sin salvedad) dejando los pagos de las cuotas dentro del

estado de resultados.

5.4. DIVULGACIONES MINIMAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS:

El pronunciamiento de contabilidad financiera No. 10 del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos, "Divulgaciones en los Estados Financieros" establece que deben divulgarse las políticas contables, entre otras las concernientes a la contabilización de los contratos de arrendamiento, para lo cual hay que recurrir al pronunciamiento No. 17 emitido por el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores.

5.4.1 DEL ARRENDADOR:

"Es necesaria la difusión de cierta información de los arrendadores, cuyo giro normal de operaciones es el arrendamiento:

A) Se deberá elaborar una cédula compuesta de las inversiones netas a la fecha del balance, la cual debe contener por lo menos:

- 1) Los pagos de renta mínimos futuros deducidos o derivados de los respectivos contratos.
- 2) La acumulación de las reservas para cuentas dudosas.
- 3) Los valores residuales no garantizados del arrendador.
- 4) Los ingresos no devengados.

B) Las rentas contingentes que se incluyen en los

ingresos de cada estado de resultados.

C) El monto del ingreso no devengado que se reconoció para compensar los costos directos iniciales, en cada estado de resultados.

D) Una nota que muestre el importe de los valores mínimos por arrendamiento, en total y para cada uno de los próximos cinco años.

E) Un detalle general de los términos de cada contrato de arrendamiento". 20.

5.4.2 DEL ARRENDATARIO:

"Dentro de las revelaciones que se deben hacer en los estados financieros del arrendatario, éstas deben hacerse siempre y cuando sean significativas, entre otras tenemos las siguientes divulgaciones:

A) Debe mostrarse por categorías a la fecha del balance el valor de los activos que se encuentren comprometidos en los contratos de arrendamiento financiero (leasing), así como su depreciación acumulada. Deben mostrarse por separado los pasivos que se relacionen con estos activos arrendados y clasificar independientemente la parte que corresponda a corto y a largo plazo.

B) El importe de los pagos mínimos de arrendamiento (5

20. Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores.
Ob. Cit. Pag. 70.

años). indicando el monto, los períodos que correspondan, y el interés imputado para reducir los pagos mínimos de renta neta a su valor presente.

- C) Cualquier restricción financiera importante, opciones de compra o de renovación y cualquier otra contingencia derivada del arrendamiento, también debe revelarse.
- D) Deberán revelarse también, los ingresos provenientes de subarrendamientos no cancelables.
- E) Las rentas contingentes incurridas en cada período en que se haya presentado un estado de resultados". 21.

5.5. PROGRAMAS DE AUDITORIA DEL LEASING:

"Un contrato de arrendamiento representa el derecho de usar bienes muebles o inmuebles por la duración del contrato. Un contrato de arrendamiento difiere de la posesión en propiedad a causa de las limitaciones impuestas sobre la disposición y uso de las propiedades arrendadas y el período limitado de ocupación.

El programa de auditoria al leasing, sería el mismo que se aplica a los contratos de arrendamiento en general, el cual puede estar compuesto de los siguientes pasos:

- 1) Examen de las amortizaciones de arrendamiento.

21. Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores. Ob. Cit. Pag. 69.

- 2) Examen de los convenios o contratos de arrendamiento.
- 3) Comprobación de que los contratos de arrendamiento están debidamente valuados al costo amortizado.
- 4) Verificación de la amortización por pagos anticipados.
- 5) Verificación del costo y las mejoras en las propiedades arrendadas". 22.

"En los estados financieros cuando las rentas u obligaciones bajo contratos de arrendamiento a largo plazo, son importantes, deberán mostrarse los importes de las rentas anuales bajo estos contratos de arrendamiento con alguna indicación de los períodos en que son pagaderos, juntamente con cualquier obligación importante asumida o garantía hecha en relación con las mismas. Si las rentas son condicionales, especifíquense las cantidades mínimas anuales.

El auditor debe cerciorarse, consultando acuerdos en el libro de actas del consejo de directores o del comité de finanzas, que se ha concedido la debida autorización para firmar un convenio de arrendamiento. Las condiciones expuestas, la autorización, deberán compararse con las que aparecen en el contrato; el auditor debe hacer un extracto para sus papeles de trabajo de datos importantes de los contratos de arrendamiento, tales como:

22. Holmes, Arthur W. Auditoría Principios y Procedimientos, Editorial Uthea, S. A. de C. V. Segunda edición, México D. F. 1,987. Pag. 596.

- Nombre de las partes contratantes.
- Las propiedades objeto del contrato.
- Las condiciones exactas del contrato.
- Características de renovación.
- Condiciones y monto de la opción de compra.
- Cláusulas de cancelación.
- Pagos de depósitos anticipados.
- Pagos de primas de seguros.
- Rentas periódicas, así como las fechas de cancelación.
- Cláusulas relacionadas con impuestos, seguros, reparaciones, etc.

Además de esto, si el auditor lo considera necesario, podrá solicitar la ratificación directa de los datos del arrendatario, arrendador o subarrendador, según el caso".23.

5.6. CASO PRACTICO:

Para ejemplificar la contabilización de los diferentes tipos de arrendamiento, se tomarán: el arrendamiento puro u operativo y el arrendamiento financiero o leasing, tomando en cuenta que estos dos tipos de arrendamiento son los más utilizados en nuestro medio.

Para el efecto partiremos de los siguientes datos:

Valor del bien	7.794.36
----------------	----------

23. Holmes, Arthur W. Ob. Cit. Pag. 597.

IVA (10 %)	779.44
TOTAL:	8.573.80
Plazo del contrato	36 meses
Renta mensual (sin iva)	298.00
Opción de compra al final del contrato	233.83

Tomando estos datos. se procedería de la siguiente manera:

5.6.1. CONTABILIZACION DEL LEASING:

5.6.1.1 EN LOS LIBROS DEL ARRENDADOR:

A) Al momento de la compra del bien. para darlo en arrendamiento a su cliente:

Bienes en arrendamiento	Q. 8.573.80
Caja y Bancos	Q. 8.573.80

B) Al momento del cobro la cuota de arrendamiento, la cual debe ser mensual. se correría la siguiente partida:

Caja y Bancos	Q. 327.80
Ingreso por arrendamientos	Q. 298.00
Iva Débito fiscal	29.80

C) Mensualmente para registrar el costo correspondiente a los ingresos registrados. se correría la siguiente partida:

Costo por arrendamiento	Q. 238.16
Bienes en arrendamiento	Q. 238.16

Esta metodología contable habrá de repetirse tantas

veces como meses de vigencia tenga el contrato. Este procedimiento contable, está de acuerdo con Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, y a la vez, observa los requisitos fiscales existentes, de tal manera que se cumple con ambos requerimientos: por lo tanto es uno de los métodos contables sugeridos para los registros del arrendador.

5.6.1.2 EN LOS LIBROS DEL ARRENDATARIO:

A) Cuando se celebra el contrato de arrendamiento y se conoce el valor de mercado del vehículo:

Vehículos	Q. 8.573.80	
Intereses Diferidos	2.388.03	
Obligaciones por arrendamientos		Q. 10.961.83

B) Al momento de efectuar los pagos por las cuotas de amortización de la deuda (arrendamiento):

Obligaciones por arrendamientos	298.00	
Iva crédito fiscal	29.80	
Caja y bancos		327.80

C) Simultáneamente deben regularizarse los intereses gasto correspondientes al período mensual:

Intereses por arrendamientos	81.49	
Intereses diferidos		81.49

D) Tomando en consideración que el arrendatario ha dado ingreso a sus activos fijos, tendría que registrar la depreciación correspondiente.

Depreciaciones gasto	142.90
Depreciaciones acumuladas	142.90

Las partidas B y C. se repetirán tantas veces como meses de duración tenga el contrato. Cabe hacer la aclaración. que el sistema de contabilización utilizado para el anterior ejemplo. se ha hecho de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Sin embargo. cuando el arrendatario aplica metodología contable. tiene el problema fiscal de no tener la propiedad legal del bien (la factura está hecha como arrendamiento). por lo tanto se sugiere que el arrendatario. para efectos de su cierre fiscal reclacifique dichos registros contables. de la siguiente manera:

A) Para reclacificar todas las amortizaciones efectuadas durante el período que corresponda. de tal manera que se registre fiscalmente el concepto indicado en las facturas del arrendador:

Arrendamiento Gasto	XXX.XX
Intereses Diferidos	XXX.XX
Obligaciones Por arrendamiento	XXX.XX
Intereses Por arrendamiento	XXX.XX

B) Por otra parte se tendría que eliminar el efecto de las partidas de depreciaciones registradas durante el período:

Depreciaciones Gasto	XXX.XX
Depreciaciones Acumuladas	XXX.XX

C) Y por último se tendría que hacer la reclacificación del

valor registrado en activos fijos:

Obligaciones por arrendamientos	XXX.XX	
Activos Fijos		XXX.XX
Intereses Diferidos		XXX.XX

Estas reclaficación se harían únicamente para cada cierre fiscal, que se relacione con los períodos de arrendamiento.

5.6.2 CONTABILIZACION DEL ARRENDAMIENTO PURO U OPERATIVO:

Tomando como base el valor de la renta mensual tenemos:

5.6.2.1 EN LOS LIBROS DEL ARRENDADOR:

A) Cuando se celebra el contrato, con cláusula especial de pagar un depósito de garantía.

Caja y Bancos	625.80	
Depósitos en Garantía		298.00
IVA Por Pagar		29.80
Ingresos por arrendamiento.		298.00

B) Al momento de la facturación de cada renta mensual:

Caja y Bancos	327.80	
IVA Por Pagar		29.80
Ingresos por arrendamiento.		298.00

C) Dentro de los resultados mensuales, también tendría que registrarse la partida de depreciaciones, de los bienes registrados como activos.

Depreciaciones Gastos	142.90	
Depreciaciones Acumuladas		142.90

5.6.2.2 EN LOS LIBROS DEL ARRENDATARIO:

A) Cuando se celebra el contrato con cláusula especial de pagar un depósito en garantía:

Depósito en garantía	298.00	
IVA por Cobrar	29.80	
Arrendamientos	298.00	
Caja y Bancos		625.80

B) Cada mes y durante toda la vigencia del contrato de arrendamiento:

IVA Por Cobrar	29.80	
Arrendamientos	298.00	
Caja y Bancos		327.80

C) Al final del contrato de arrendamiento, el arrendador debe devolver el depósito en garantía al arrendatario, si hay gastos que reponer al arrendador por el uso del bien, se puede deducir del fondo y registrarlo como gastos; para el presente caso, se presume que no existieron tales gastos:

Caja y Bancos	298.00	
Depósitos en Garantía		298.00

CONCLUSIONES

- 1) El Leasing en Guatemala, como fuente de financiamiento, existe desde hace más de una década; sin embargo, existe todavía mucho desconocimiento por parte de los pequeños y medianos empresarios, respecto a sus atributos y formas de aplicación.
- 2) La legislación Guatemalteca no tiene un tratamiento específico en cuanto al Leasing se refiere, lo que ha provocado, que para efectos legales (mercantiles y tributarios), éste sea considerado como un arrendamiento común, afecto al Impuesto Sobre la Renta y al Impuesto al Valor Agregado.
- 3) El leasing brinda a los empresarios la oportunidad de adquirir bienes de capital de costos elevados sin afectar su capital de trabajo; sin embargo, su alto costo financiero, en muchos casos limita su utilización por parte de éstos.
- 4) En el pensum de estudios de la carrera de auditoría, el Leasing se encuentra incluido en el tema de los arrendamientos, su explicación es general, no especifica en forma analítica sus atributos financieros y fiscales como una alternativa de financiamiento.

- 5) Para su tratamiento contable depende del lugar que represente. en virtud de existir dos personalidades que son el arrendatario y el arrendador. cuya contabilización es distinta.

- 6) La contabilización del Leasing es de acuerdo a su filosofía. si es renta se contabilizará como costo o gasto, pero si es cuota se tendrá que capitalizar, siempre partiendo de su naturaleza financiera, y de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

- 7) Dentro de los aspectos legales importantes que hace distinto a este tipo de financiamiento de cualquier operación comercial, tenemos:
 - a) Existe un propietario legal (arrendatario) que guarda la propiedad del bien hasta la realización de la opción de compra, y un propietario económico, (arrendador) que tiene la posesión física del bien.
 - b) Las amortizaciones, para efectos financieros se manejan como tales, mientras que para efectos fiscales se aplican como cuotas de arrendamiento.
 - c) La opción de compra del bien arrendado es exclusiva del arrendatario hasta la finalización del contrato de arrendamiento.

RECOMENDACIONES

- 1) Que las entidades financieras que brindan este tipo de financiamiento promuevan su difusión a nivel de seminarios dirigido a los pequeños y medianos empresarios. para que conozcan sus ventajas y desventajas. tanto fiscales como financieras. de tal manera que puedan analizar su utilización como una herramienta de apalancamiento financiero.
- 2) Promover los cambios necesarios en la legislación Guatemalteca a efecto que el arrendamiento financiero sea regulado específicamente. diferenciándolo de los demás tipos de arrendamiento: tomando en consideración que éste es un contrato de arrendamiento con características propias.
- 3) Promover su estudio a nivel de educación media y superior. así como una regulación fiscal acorde con sus características que facilite su aplicación y manejo. y puedan aprovecharse a plenitud todas sus ventajas tanto fiscales como financieras.
- 4) Ampliar la cobertura del curso de arrendamientos en el pensum de estudios de la carrera de auditoría. con el fin de dar a conocer las alternativas de apalancamiento



financiero existentes. así como las ventajas y desventajas que de su utilización se derivan: y así mismo. la aplicación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados relativos al arrendamiento.

BIBLIOGRAFIA

TEXTOS:

Bounocore Vincenzo, Fantozzi Augusto
El Leasing
Abeledo-Perrot
Buenos Aires. 1.975

Coillot. Jacques
El Leasing
Editores Mapfre. S. A.
Madrid. 1.977

Diaz Bravo. Arturo
El Arrendamiento Financiero o Leasing
Editorial Uthea
México D. F. 1.979

Holmes. Arthur W.
Auditoria. Principios y Procedimientos
Editorial Uthea
Segunda Edición
México D. F. 1.987

Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores
Pronunciamientos de Contabilidad Financiera
Guatemala. 1.982

Lawrance J. Gitman
Fundamentos de la Administración Financiera
Talleres Gráficos de Carvajal. S. A. de C. V.
2a. Edición México. 1.982

L. Bittel/ J. Ramsey
Enciclopedia del Management
Grupo Editorial Océano
Edición Española. Centrum Técnicas y Científicas
Barcelona España. 1.991

Pérez Ruiz. Tomás
El Leasing
Traducción al Español
3a. Edición 1.977

Reyes S., Serapio C.
Contabilización del Arrendamiento Financiero
Tesis de Graduación. USAC Facultad de Ciencias Económicas
Guatemala. Septiembre de 1.986

LEYES:

Código Civil de Guatemala
Decreto Ley 106

Código de Comercio de Guatemala
Decreto Ley 2-70

Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA)
Decreto 27-92 del Congreso de la República de Guatemala

Ley de Sociedades Financieras
Decreto 32-95 del Congreso de la República de Guatemala

Ley del Impuesto Sobre La Renta
Decreto 26-92 del Congreso de la República de Guatemala

Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y Papel Sellado
Especial Para Protocolos
Decreto 37-92 del Congreso de la República de Guatemala

REVISTAS Y DICCIONARIOS:

Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores
Revista Auditoría y Finanzas # 40
El Arrendamiento como fuente de financiamiento
Guatemala. Diciembre de 1.981

Revista Super Intendencia de Bancos
Arrendamiento Financiero (Leasing)
Revista # 3. Enero-Junio. 1.983

Wester's New Twentieth Century
Dictionary Of The English Language Unabridged
Second Edition