

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



Guatemala, Febrero de 1998

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
03
T(1823)

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Decano: Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
Secretario: Licda. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
Vocal Primero: Lic. Jorge Eduardo Soto
Vocal Segundo: Lic. Andrés Castillo Nowell
Vocal Tercero: Lic. Víctor Hugo Recinos Salas
Vocal Cuarto: P.C. Julissa Marisol Pinedo Machorro
Vocal Quinto: P.C. Miguel Angel Tzoc Morales

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN
GENERAL PRIVADO

Presidente: Lic. Antonio Juárez
Secretario: Lic. Rudy R. Castañeda
Examinador: Lic. Jaime Gaytán
Examinador: Lic. Carlos Tabarini Trigueros
Examinador: Lic. Carlos Hernández Prado

Guatemala, 14 de octubre de 1997

Licenciado

Donato Santiago Monzón Villatoro
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad

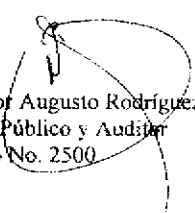
Señor Decano:

Tengo el agrado de dirigirme a Usted para informarle que de acuerdo con el nombramiento que oportunamente se me hizo, he precedido a discutir y revisar el trabajo de tesis titulado "INCIDENCIA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EPOCA DE INFLACION EN EMPRESAS DE SERVICIOS" presentado por el alumno Mauricio Armando Cuéllar Muñoz.

Dicho trabajo, en mi opinión reúne los requisitos exigidos, por lo que recomiendo su aprobación para ser presentado por el señor Cuéllar Muñoz, en su examen de graduación profesional, previo a conferírsele el título de CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR en el grado académico de LICENCIADO.

Aprovecho la oportunidad para suscribirme del Señor Decano, como su atento servidor.

Atentamente,



Lic. Héctor Augusto Rodríguez Chin
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 2500



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S 8"

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
GUATEMALA, ONCE DE FEBRERO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y
OCHO

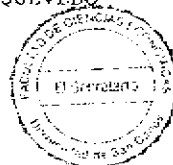
Con base en el dictamen emitido por el Lic. Héctor
Augusto Rodríguez Chin, quien fuera designado Asesor y
la opinión favorable del Director de la Escuela de
Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis denominado:
"INCIDENCIA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EPOCA DE
INFLACION EN EMPRESAS DE SERVICIOS", para su graduación
profesional presento el estudiante MAURICIO ARMANDO
CUELLAR MUÑOZ, autorizándose su impresión.-----

Atentamente.

"DID Y ENSEÑAR A TODOS"

LIC. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

LIC. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO



ACTO QUE DEDICO

A DIOS

Gratitud eterna por haberme permitido realizar una de mis metas pendientes

A MIS PADRES

Margarita y Miguel Angel
Brindándoles este logro como algo de ellos.

A MI ESPOSA

Irma Esperanza
Por su confianza en mi y el cariño que recibo.

A MIS HIJOS

Luis, Margareth, Julio Mauricio, Rita y Marlangela
Por ser las bendiciones que Dios me ha dado.

A MIS HERMANOS

Julio Cesar, Rodolfo, Miguel Angel, Rita, Juan Carlos y
Victor Omar
Con el sentimiento de uno de los siete.

A MIS AMIGOS DE SIEMPRE

Con aprecio.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA Y FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Por ser mi Alma Mater.

INDICE GENERAL

Página

INTRODUCCION

CAPITULO I

LA EMPRESA DE SERVICIOS

- | | |
|---------------------------------|----|
| 1. Definición y características | 1 |
| 2. Elementos y finalidad | 11 |
| 3. Tipos de servicios | 13 |

CAPITULO II

LA INFLACION

- | | |
|-------------------------------|----|
| 1. ¿Qué es la inflación? | 16 |
| 2. Causas de la inflación ; | 17 |
| 2.1 La oferta | 23 |
| 2.2 La demanda | 25 |
| 2.3 Los factores psicológicos | 26 |
| 3. Efectos de la inflación | 27 |
| 4. Financiamiento e inflación | 30 |

CAPITULO III

DEL ARRENDAMIENTO

- | | |
|--|----|
| 1. Generalidades | 32 |
| 2. El Contrato de Arrendamiento | 42 |
| 2.1 Definición | 42 |
| 2.2 Conceptualización legal | 42 |
| 2.3 Características jurídicas del contrato | 45 |
| 2.4 Conceptualización económica | 47 |
| 3. Tipos de Arrendamiento | 48 |
| 3.1 Arrendamiento común o natural | 49 |
| 3.2 Arrendamiento operacional | 49 |
| 3.3 Arrendamiento financiero | 50 |

CAPITULO IV

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

- | | |
|---|----|
| 1. Su origen y desarrollo en el tiempo | 52 |
| 2. El arrendamiento financiero moderno | 56 |
| 3. Definiciones de arrendamiento financiero | 58 |
| 4. Características principales | 63 |

	Página
5. Objeto del arrendamiento financiero	65
6. Funcionamiento	65
7. Ventajas y Desventajas del arrendamiento financiero	73
8. Aspectos legales, fiscales y financieros	82

CAPITULO V

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EPOCA DE INFLACION

1. La inflación y sus efectos	101
2. Financiamiento por arrendamiento financiero	101
3. Ventajas y Desventajas	105
4. Otros aspectos importantes	107

CAPITULO VI

CASO Y EJEMPLO PRACTICO DE ILUSTRACION

108

CONCLUSIONES

112

RECOMENDACIONES

114

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El trabajo que se presenta a continuación, tiene como objetivos específicos dar a conocer la importancia que como alternativa de financiamiento en la adquisición de activos posee el arrendamiento financiero y sus diferentes modalidades, proporcionando elementos de juicio encaminados para establecer que la figura es una opción disponible que permite distribuir el capital de trabajo de la empresa, específicamente de servicios, en rengiones más productivos en el corto plazo, previniendo o minimizando con ello los efectos que sobre el poder adquisitivo de la moneda tiene el fenómeno de la inflación.

En el Capítulo I, se desarrolla el concepto de empresa de servicio y se plantean sus características, elementos y finalidades, haciendo una mención de las diferentes formas que legal y administrativamente pueden tomar para funcionar en el medio, en observación de las normas mercantiles vigentes

A, mencionar las finalidades de las empresas de servicios, éstas se tratan desde el punto de vista de los dos grupos en que se clasifican, los cuales son privadas y públicas y, se mencionan los objetivos que persiguen, que aparte del lucro para la mayoría de privadas y del servicio social para las públicas, se concentra en la eficaz y eficiente atención de las necesidades que desean ser satisfechas por sus clientes, al requerir sus servicios.

Estos tipos de servicios también se mencionan en el contenido del capítulo y se da una clasificación de los mismos, los cuales cubren en la práctica una gran gama de actividades que van, desde los servicios financieros que proporcionan las

instituciones bancarias y financieras, hasta los servicios turísticos en los que se agrupan entre otras, las empresas hoteleras, las líneas aéreas y las agencias de viajes.

En el Capítulo II, se hace una exposición de qué es el fenómeno inflacionario, así como de sus causas principales de acuerdo a diferentes consideraciones que en relación a este tema, tan controvertido y debatido, se encuentran disponibles para ser analizadas y discutidas. En lo que respecta a sus causas éstas se plantean en función de los factores que concurren en la inflación, como lo son los factores representados por la oferta, la demanda y los psicológicos que dicho proceso genera en los componentes de la economía de los países es los que está presente

En el Capítulo III, se inicia la introducción del concepto de arrendamiento haciendo una exposición de sus generalidades, y derivado de ser considerada como una fuente adicional de financiamiento, requiere hacer una mención de las diferentes fuentes de recursos de que disponen las empresas. Se plantean adicionalmente en este apartado, los conceptos legal y económico del arrendamiento, los tipos principales que existen, en donde se mencionan las características que los distinguen a unos de otros.

Seguidamente en el Capítulo IV, se trata ya en forma específica al arrendamiento financiero como tal, exponiendo inicialmente una narración de lo que se considera fue su origen y su posterior desarrollo y perfeccionamiento en el tiempo, definiendo su significado y las características que lo identifican como un contrato en el que el arrendador provee un bien, para su uso por parte del

arrendatario a cambio de una compensación, que se plasma en la renta que este último debe pagar periódicamente durante el plazo acordado, para concluir finalmente en el planteamiento de las ventajas y desventajas que presenta esta figura de financiamiento desde el punto de vista del arrendatario y en los aspectos de índole legal, fiscal y financiero que deben ser considerados y que lo afectan en su funcionamiento.

A continuación en el Capítulo V, se interrelacionan los conceptos de financiamiento e inflación con la intención de tratar uno de los objetivos del trabajo, relacionado con el objeto de plantear que en periodos de inflación el arrendamiento financiero puede ser una forma de obtener financiamiento para la adquisición de nuevos activos sin exponerse a sus efectos como lo son: la pérdida del valor adquisitivo de la moneda y en algunas oportunidades la misma restricción del crédito. Lo anterior se plantea sobre la base del procedimiento que debe seguirse en la toma de decisiones a largo plazo en un contexto inflacionario. En el cierre del capítulo se plantean las ventajas y desventajas que se le atribuyen a la decisión de arrendar a cambio de adquirir los bienes requeridos mediante el financiamiento vía la contratación de préstamos bancarios a plazo. Así mismo se plantean algunos aspectos que toda empresa debe considerar adicionalmente antes de tomar la decisión de contratar un arrendamiento financiero.

El Capítulo VI, contiene un caso con el cual se pretende ilustrar la ventaja que tiene el arrendamiento financiero sobre la compra directa de un activo fijo, sobre la base del análisis del valor actual neto de los flujos de efectivo generados por las dos opciones planteadas. También se incluye un ejemplo para demostrar

el efecto que sobre la presentación de los resultados tiene el arrendamiento financiero, en comparación con el de compra directa del bien por parte del empresario.

Finalmente se incluyen las conclusiones generales que se originan de la discusión y análisis del contenido planteado. De lo anterior se derivan las recomendaciones que, en las circunstancias, se consideran pertinentes a los aspectos concluyentes a los que se llegó como resultado del trabajo realizado sobre el tema de la Incidencia del Arrendamiento Financiero en Epoca de Inflación en Empresas de Servicios.

CAPITULO I

LA EMPRESA DE SERVICIOS:

1. DEFINICION Y CARACTERISTICAS:

1.1 DEFINICION DE EMPRESA:

El Diccionario Español del Grupo Editorial Norma en su acepción de la palabra Empresa indica que es: "1. Un sustantivo femenino que significa tarea o designio. 2. Sociedad comercial o industrial. 3. Lema o divisa."

S. Botten en su libro sobre Administración Financiera, tomando una definición del Webster's New Collegiate Dictionary, la define como: "el nombre, título o razón social con que una compañía realiza sus operaciones".

Adicionalmente agrega: "para el que estudia los negocios la empresa es bastante más que un simple nombre, título o razón social. Es una entidad independiente compuesta por una o más personas capacitadas para efectuar convenios legales, los cuales les permiten realizar funciones comerciales que van desde la compra de materias primas y maquinaria, hasta la fabricación de un producto, su distribución y venta a los consumidores. Es obvio que cuando es de importancia, la empresa es una organización sumamente compleja, con muchas relaciones internas entre las personas que la administran y muy diversas relaciones externas entre ella y sus proveedores, clientes y competidores."

Considerando a la empresa como una organización se dice que es la unidad productiva, que constituida según aspectos prácticos o legales se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos, los cuales

pueden consistir principalmente en el lucro o bienestar social, dependiendo de que su naturaleza sea de índole privada o pública.

Vista la empresa como un sistema se dice que es la unidad económica productiva, constituida por un conjunto de elementos que pueden ser internos y externos relacionados entre sí con un fin específico. En otros términos, la empresa como sistema hay que concebirla como un mecanismo de conversión que funciona dando respuestas, en la figura de bienes o servicios, a demandas del medio ambiente.

Para ampliar esta definición de la empresa como sistema, es importante plantear la definición que sobre la palabra sistema hace el Instituto Centroamericano de Administración Pública: "Un sistema es un conjunto de elementos relacionados entre sí con un fin específico, que constituyen un todo. Lo que define a un sistema es precisamente el fin con el que se relacionan los elementos que lo componen. Dentro de un sistema es posible definir subconjuntos de elementos que guardan entre sí un grado de relación mucho mayor que con el resto de los elementos, por concurrir a satisfacer un objetivo parcial que es parte del objetivo general. Cada uno de estos subconjuntos constituyen un subsistema del sistema principal."

1.2 DEFINICION DE SERVICIO:

Se denomina servicio a las actividades, beneficios o satisfacciones que son ofrecidas en venta como tales o en conexión con la venta de un producto o mercancía.

Por su parte el Diccionario Español del Grupo Editorial Norma en su acepción de la palabra Servicio indica que es: "1. Sustantivo masculino acción de servir 4. Utilidad o provecho 7. Organización y personal destinados a satisfacer necesidades del público: servicio de correos."

Lo importante es que la conceptualización involucre la cualidad de intangibilidad lo cual es distinto a la noción y naturaleza de producto o mercancía.

Es característico encontrar en los servicios, propiedades particulares que los distinguen de otras actividades económicas, siendo las más representativas las siguientes:

- ◆ Intangibilidad, lo que significa que el servicio es un activo no material, que no puede tocarse
- ◆ No tienen configuración, es decir, que no se le pueda dar en la mayoría de las veces el aspecto de una figura
- ◆ Inseparabilidad, o sea la propiedad que tiene el servicio de no dividirse como puede hacerse con otro tipo de productos.
- ◆ Los servicios por lo general, van unidos al producto o al vendedor
- ◆ Heterogeneidad, es decir, un servicio no es igual a otro
- ◆ Los servicios no pueden ser estandarizados.

Para producir un servicio se puede o no requerir del empleo de bienes tangibles, pero cuando se usan estos no hay transferencia de la propiedad en forma permanente

Cuando un servicio es vendido por empresas con fines de lucro se denomina servicio comercial, de manera que contraste con los servicios no lucrativos que se realizan por medio de organizaciones gubernamentales, sociales, civiles y religiosas

1.3 EMPRESA DE SERVICIO:

Partiendo de la mezcla que puede hacerse de la definiciones planteadas de las palabras empresa y servicio es posible construir una definición de lo que es una empresa de servicio de la forma siguiente:

Es la unidad productiva, que constituida según aspectos prácticos o legales, cuenta con la organización, recursos y personal destinados a ofrecer los satisfactores a necesidades de la sociedad mediante la realización de actividades, beneficios o satisfacciones que son ofrecidos en venta como tales o en conexión con la venta de un producto o mercancía y que se vale de la administración para lograr sus objetivos, los cuales pueden consistir dependiendo de su naturaleza privada o pública, en la obtención de un lucro o el bienestar social.

1.4 CARACTERISTICAS:

Las empresas en general como todas las creaciones del hombre, están en constante evolución y se manifiestan, como consecuencia de sus planes de desarrollo y expansión de sus operaciones, con la necesidad de adquirir bienes para cumplir sus objetivos y obviamente en la búsqueda de las fuentes de recursos necesarios para cubrir la inversión respectiva.

En dicho contexto las empresas de servicios no escapan a dicha situación, máxime considerando la significativa participación que tienen en la creación del producto interno bruto de los países donde se desenvuelven, con su aporte y participación en la actividad económica.

Sin embargo acá es preciso apuntar que al hablar de las empresas de servicios necesariamente se tiene que aclarar que las mismas no son únicamente empresas mercantiles que persiguen el lucro, sino que las hay también de las que prestan un servicio a la comunidad sin perseguir un beneficio económico a cambio.

Lo anterior hace que las empresas de servicios se clasifiquen en dos grandes grupos que identifican su naturaleza y definen sus características, los cuales son:

- ♦ Empresas de Servicio Privadas
- ♦ Empresas de Servicio Públicas

Las empresas públicas de servicio pueden ser autónomas o semiautónomas. En nuestro medio realizan actividades de mucha importancia para la economía y el desarrollo de la misma, como lo son las telecomunicaciones, el transporte y el suministro de energía eléctrica. En las mismas por lo general la atención al cliente, uno de los objetivos principales de este tipo de empresas, no se le da la importancia que el concepto tiene, por lo que los satisfactores que proporcionan a las necesidades de los servicios que demanda la población no

llenan muchas veces las características de calidad, eficiencia y oportunidad de un buen servicio.

A su vez las empresas de servicios privadas pueden ser de carácter lucrativo y no lucrativos. Entre estas últimas encontramos aquellas empresas cuyo fin es el bienestar del grupo de personas a quienes ellos vayan a dirigir sus servicios. Un ejemplo son las asociaciones gremiales y profesionales que prestan un servicio a sus asociados.

Estas empresas generalmente son financiadas por personas y otras entidades que se interesan en su actividad y en las mismas se puede notar que en gran medida cumplen con el objetivo de brindar un servicio eficiente a quienes va dirigido su producto.

En relación a las empresas de servicios que persiguen un fin de lucro, son las que compiten en el mercado por colocar su producto bajo condiciones de una alta competencia, mejoramiento constante de su imagen y velando porque su ubicación física sea lo más accesible para los clientes.

El servicio cubre una amplia gama de actividades entre las que se pueden mencionar, para darse una idea, las siguientes

- ◆ Venta de comida rápida
- ◆ Reclutamiento y entrenamiento de personal
- ◆ Investigación de referencias comerciales y bancarias
- ◆ Servicios de correo y traslado de documentos y valores
- ◆ Televisión por cable
- ◆ Telefonía celular

- ♦ Turismo que involucra a las líneas aéreas, los servicios de hotelería y otras actividades relacionadas con el mismo
- ♦ Seguros y fianzas
- ♦ Servicios financieros
- ♦ Transportes.

Como ya se indico anteriormente, no para todas las empresas el objetivo principal es el dar un buen servicio y muchas veces se recurre a las mismas debido a que no tienen competencia y en otros casos no les es posible prestarlo con eficiencia y de calidad por no contar con los recursos necesarios para proveerse de las herramientas idóneas que la actividad o servicio que prestan requiere

1.5 FORMAS DE ORGANIZACIÓN:

En lo que respecta a las formas de organización legal que pueden tomar las empresas de servicio privadas, para su funcionamiento en el medio guatemalteco, las mismas están contempladas en el Decreto Número 2-70 Código de Comercio. Las formas básicas son bajo la figura de Comerciante o Negocio individual o como Sociedad Mercantil.

1.5.1 NEGOCIO INDIVIDUAL:

Esta es la forma mas sencilla de funcionar legalmente. Su creación y organización no requiere mayores procedimientos formales. El simple hecho de abrir un establecimiento al público constituye la formación de un negocio

individual. Esta forma es representativa de los negocios que no cuentan con un capital significativo y es común que el propietario atienda en forma directa las operaciones diarias. La responsabilidad ante terceros es limitada.

Los negocios individuales por lo general se financian con el capital que aporta el propietario, con la reinversión de las utilidades que genera la operación y muy pocas veces se recurre a fuentes de financiamiento externo. Estos negocios no emiten acciones ni valores de ninguna clase, pues se considera que son una extensión de las actividades personales del propietario.

En materia de impuestos, las utilidades que se generan pasan a formar parte de la renta bruta del dueño y le son aplicables todas las disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta. En la prestación y facturación de sus servicios deben observar la normativa de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

1.5.2 SOCIEDAD MERCANTIL:

De acuerdo a los artículos 3° y 10° del Código de Comercio de la República de Guatemala, las sociedades organizadas bajo la forma mercantil tienen la calidad de comerciantes cualquiera que sea su objeto y considera como sociedades organizadas bajo forma mercantil y exclusiva a la siguientes figuras:

- ✦ Sociedad Colectiva. Es la sociedad típica de personas, porque lo que prevalece en ellas, no es el factor representado por el capital, sino las personas, razón por la cual se atiene a las cualidades de capacidad, honradez y solvencia de los socios que la conforman

Su definición establece que es la unión de dos o más personas que aportando sus bienes se proponen llevar a cabo una empresa, con la finalidad de repartirse las ganancias que ocurran en la operación y de igual manera se procederá en el caso que el resultado fuesen pérdidas.

Una característica que distingue a este tipo de asociación es la relativa a la responsabilidad de los socios la cual es limitada, solidaria ante terceros y mancomunadamente entre ellos mismos. El patrimonio puede aportarse totalmente al momento de su constitución, también puede ser parcial y con la promesa de complementario y el mismo puede hacerse en efectivo o en especie.

- ♦ **Sociedad de Responsabilidad Limitada:** También es una asociación de personas. Su diferencia con la sociedad colectiva es en lo que respecta a la responsabilidad de los socios, es que en esta como su nombre lo indica es limitada a los aportes hechos a la sociedad. Otra diferencia es que el número de socios no debe exceder de veinte y que las participaciones de los mismos deben aportarse en su totalidad al momento de constituirse la sociedad. No se permite tampoco la participación del socio Industrial, es decir, aquel que únicamente aporta a la sociedad su conocimiento y experiencia sobre el negocio a realizar.

- ♦ **Sociedad Anónima:** Es la forma de asociación que tiene representado su capital por acciones, las cuales pueden ser nominales o al portador. Se le considera una persona jurídica en donde la responsabilidad de los socios

que la conforman es limitada al monto de las acciones suscritas y pagadas. Actualmente es una de las formas más generalizadas de organización de las empresas por las múltiples ventajas que ofrece. Una de ellas es que puede iniciarse con un capital pagado mínimo de cinco mil quetzales exactos (Q. 5.000 00).

◆ Otras figuras de sociedad que pueden adoptar las empresas de servicio, pero que en la práctica son menos frecuentes, son la Sociedad en Comandita y la Comandita por Acciones.

Desde el punto de vista administrativo las empresas pueden organizarse de diferentes formas o adoptando diversos modelos, los cuales se ponen en práctica con la meta de lograr los objetivos del negocio. Un ejemplo lo constituye el modelo de organización empresarial sistemático y sus áreas de actividad, las cuales se plantean a continuación:

◆ **Área de conducción superior:** Es el ámbito de la actividad organizacional donde se definen las políticas y el quehacer de la empresa, se toman las decisiones fundamentales para su funcionamiento, se coordina, negocia y se dirige a la misma a distinto nivel. Esta actividad constituye el actuar del gerente, quien representa la autoridad formal de la unidad organizacional o empresa. También participan en esta actividad el Comité Ejecutivo o Consejo de Administración, asesorías, planificación y programación, relaciones públicas, organización y métodos.

♦ **Area de apoyo o adjetiva:** Constituye el ámbito de actividad a través del que se prestan todos aquellos apoyos o insumos que se requieren para la concreción no solo de las actividades sustantivas, sino también de las de conducción superior. A través de esta área de actividad se prestan auxilios en materia de recursos humanos, recursos materiales, recursos financieros, recursos técnicos, formación y capacitación, contraloría, mercadotecnia y administración de recursos humanos. Lo anterior se representa en la participación de proveeduría, finanzas, planillas, relaciones laborales, seguridad e higiene, seguridad industrial e informática

♦ **Area sustantiva y operativa:** Es el ámbito donde se genera la producción de bienes o servicios de la empresa, que son su razón de ser. Tradicionalmente es considerada como el área más importante de las actividades de la empresa, ya que formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración de productos o la generación de servicios. En esta área se realizan funciones tales como: ingeniería del producto, ingeniería de la planta, ingeniería industrial, planeación y control de la producción, fabricación y control de calidad.

2. ELEMENTOS Y FINALIDAD:

2.1 ELEMENTOS:

Al igual que otros tipos de empresas, como lo son las industriales que se dedican a la actividad de extracción o las manufactureras, las empresas de

servicios cuentan con los característicos elementos constitutivos de la empresa, los cuales se agrupan en dos grandes clasificaciones así.

- ◆ Elementos constitutivos Internos:
 - Procesos
 - Estructura
 - Funciones
 - Sistemas
 - Gerencia
 - Recursos Humanos
 - Valores, derechos y obligaciones
 - Infraestructura física.
- ◆ Elementos constitutivos Externos.
 - Ambiente general.
 - Ambiente específico.

En lo que respecta a los elementos internos las empresas de servicio ponen especial énfasis en los que se refieren a los recursos humanos, los sistemas y la infraestructura física, ya que estos son los que están en mayor contacto o se utilizan con mayor frecuencia para prestar el servicio demandado por el público.

2.2 FINALIDAD:

De acuerdo a la definición hecha de la empresa de servicio, se puede establecer que la finalidad de estas empresas se ubica en crear los satisfactores a las demandas de productos que no proporcionan las empresas industriales y

comerciales que distribuyen los productos fabricados por las primeras. Sin embargo, esto no es excluyente, ya que también es común que un servicio exista en conexión con la venta de un producto

Esto significa la satisfacción de necesidades intangibles que requieren las personas y que alguien tiene que proveer. La necesidad se satisface a cambio de una compensación dineraria por el mismo, que incluye el beneficio que se espera por la prestación del servicio

La finalidad es diferente si se trata de una empresa de servicio público, la cual persigue exclusivamente resolver las necesidades de una población.

En términos generales al igual que cualquier tipo de empresa, dentro de la finalidad de las empresas de servicio también se encuentra la de maximizar el valor de la empresa como resultado de la prestación de sus servicios

3. TIPOS DE SERVICIOS:

Las empresas de servicios, como ya se indicó, tienen una participación significativa en la actividad económica del país y es por eso que tienen presencia en muchas actividades que van desde servicios de entretenimiento hasta los servicios financieros.

Es usual que en algunas oportunidades se agrupen los tipos de servicios prestados por las empresas en grupos que identifican la actividad en que las mismas se desenvuelven y se considere a los mismos como parte de la clasificación de las empresas de características comerciales

A continuación se exponen algunos de estos grupos que incluyen a algunos de los tipos de servicios que pueden obtenerse en el mercado:

◆ **Empresas de Servicios Financieros:** Son las que atienden las necesidades de financiamiento en sus diversas modalidades que requieren otras empresas. Este tipo de servicio lo prestan directamente y en forma regulada las instituciones del sistema bancario, es decir, los bancos, las sociedades financieras, las compañías de seguros, los almacenes generales de depósito, las afianzadoras, las bolsas de valores, las casas de bolsa y las casas de cambio.

En forma indirecta proporcionan este tipo de servicio, las empresas arrendadoras de bienes y las empresas mercantiles financiadoras.

◆ **Empresas de Servicios de Construcción:** Estas empresas son las encargadas de edificar y de construir las unidades industriales y complejos de oficinas que son requeridos por la actividad industrial, comercial y también de servicios.

◆ **Empresas de Servicios de Transporte:** Estas empresas prestan servicio en el transporte de personas y mercaderías, el cual puede ser por la vía terrestre, aérea o marítima.

◆ **Empresas de Servicios Públicos:** En el medio, estas empresas se encargan de tipos de servicios tales como suministro de energía eléctrica, de agua potable, de telecomunicaciones y de transporte urbano.

♦ **Empresas de Servicios Generales:** En este grupo se encuentran empresas que prestan servicios por ejemplo de entretenimiento, de salud, de reclutamiento, entrenamiento y capacitación de personal, de información, de reparaciones, mantenimiento, y otros tipos no agrupados en forma específica.

CAPITULO II

LA INFLACION

1. ¿QUE ES LA INFLACION?:

La inflación consiste básicamente en un aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios que adquieren los consumidores, los productores e inclusive el sector público.

La característica principal de la inflación es precisamente que se trata de un proceso de aumentos continuos y sostenidos en el nivel general de los precios de una economía.

Este aumento puede registrarse y medirse utilizando diversos índices de precios, de los cuales el más conocido es el índice del costo de la vida, con el cual se pretende medir las variaciones en los precios que paga en el mercado una familia consumidora típica por sus diversas necesidades de alimento, vivienda, vestuario, transporte y otros.

Un ejemplo que explica este fenómeno es: cuando aumenta el precio de los combustibles, dicho evento por sí solo no significa necesariamente que exista inflación, pero si derivado del cambio en el precio de este bien se generan aumentos en los precios de los servicios de agua potable, energía eléctrica y del transporte, si se puede decir que se está generando un problema inflacionario.

Dicho proceso se manifiesta entonces como la pérdida constante del poder adquisitivo de la moneda o como una alza generalizada del costo de la vida.

En Guatemala derivado de la deficiencia de las estadísticas económicas solamente a partir del año 1976 se contó con un índice de precios del consumidor,

que sin ser absolutamente representativo a nivel nacional, pues se refería a los precios de un centenar de artículos de consumo en centros urbanos, proporciona un índice razonable de la inflación de precios prevalecientes desde el punto de vista del consumidor.

2. CAUSAS DE LA INFLACION:

A nivel nacional e internacional existe una gran confusión respecto a las causas que generan inflación y las formas de combatirla. Algunos autores opinan que la inflación es un problema básicamente de origen interno de cada país. Otros que se genera por el incremento de los precios en el exterior. Cuando ocurre un cambio constante en los precios, se trata de identificar las causas, las cuales se ubican en diversas fuentes como aumento en los costos de producción, malas cosechas, voracidad de los intermediarios, aumento del dinero en circulación, el déficit fiscal y la especulación, pero a pesar de que todos estos fenómenos pueden existir, por sí mismos no generan un proceso inflacionario.

Previamente deben identificarse los factores que influyen realmente para que en una economía haya un aumento generalizado en los precios. Para el efecto debe comprenderse como funciona el mecanismo de determinación de los precios

El mecanismo puede explicarse así: Cuando la cantidad demandada de un bien o producto es mayor que su producción, se genera una presión para elevar su precio. Sólo cuando la cantidad ofrecida es similar a la cantidad demandada el precio del bien tiende a mantenerse constante.

De lo anterior se interpreta que para evitar que el precio de un bien aumente hay que limitar su demanda, fomentar su oferta incentivando y motivando su producción, o ambas cosas.

Cuando la demanda agregada es mayor que la producción real total de bienes y servicios, el resultado es un incremento en el nivel general de precios. Se establece entonces que la inflación es una señal de desequilibrio entre la cantidad de bienes y servicios que se producen y la cantidad de esos bienes y servicios que se desean comprar por los demandantes de los mismos.

Previo a comentar los factores que causan inflación, es preciso volver a mencionar que cuando la demanda de un bien es mayor que su producción, se genera una presión para aumentar su precio.

Lo anterior puede ejemplificarse aritméticamente imaginando un lugar aislado en donde el total de dinero existente fuera de diez quetzales y la producción total ofertada consistiera en diez mazorcas de maíz. Compradores y productores fijarían el precio de cada mazorca de maíz en un quetzal. Que pasaría, si por los medios conocidos, aumentara la cantidad de dinero circulante entre los compradores, de diez a veinte quetzales; sus deseos de gastar más provocarían un aumento natural en la demanda de mazorcas de maíz.

Considerando que la producción total de mazorcas de maíz en el lugar aislado permanecería siendo de sólo diez unidades, cada una de ellas aumentaría su precio a dos quetzales

Como resultado la demanda total habrá aumentado fuera de sus límites convenientes, derivado que habrá un momento en que los compradores

dispondrán de más dinero circulando para satisfacer sus necesidades, creando en consecuencia un incremento en la compra de bienes. Realmente con esta ilustración se trata de indicar que si la demanda que hacen el gobierno, las empresas y los particulares en una sociedad es mayor que la producción, se crearan, como resultado, aumentos en el nivel general de precios.

De lo anterior se desprende que la inflación depende fundamentalmente de la proporción en que se muevan, en el tiempo, dos conceptos económicos, la producción y el dinero. El primero se explica como el conjunto de bienes y servicios que medidos en dinero, producen los habitantes de un país en un periodo no mayor de un año. A este concepto se le conoce como producto interno bruto (PIB) y es uno de los indicadores utilizado para medir el crecimiento de la economía. En lo que respecta al dinero, las sociedades a lo largo de la historia a partir del final de la etapa del trueque, han utilizado instrumentos representativos para manejar y facilitar el intercambio de bienes y servicios. constituyéndose esta la principal función del dinero, es decir, un instrumento que sirve como medio de cambio.

Si se contempla el resultado del ejemplo de las mazorcas de maíz, podría concluirse que todos los aumentos en el dinero en circulación causan inflación, pero se ha demostrado que únicamente generan el fenómeno aquellos que no se compensan con correlativos incrementos en el volumen real de la producción.

Cierto es sin embargo, que el excedente entre la tasa de incremento del dinero y la de producción real se le conoce como dinero inflacionario y que en la medida en que dicha tasa, entre circulante y producción es mayor, así se reflejan

los aumentos en el nivel general de precios. Lo anterior pone en evidencia que todo aumento del dinero en circulación debe estar compensado por un aumento similar en la producción de bienes y servicios, caso contrario se provocara un aumento en los precios que puede ser mas o menos igual a la diferencia entre las tasas de crecimiento de la producción, por un lado y la de dinero, por el otro.

Esto se ha demostrado en el mundo, ya que los países con mayores tasas de dinero inflacionario son los que registran mayores niveles de inflación en sus economías. Pero si se conocen sus efectos, cuales son las razones de su aumento y falla de control. En principio en economías con banca central, es esta institución la responsable de regular la cantidad de dinero en circulación y algunas de las causas de su aumento se ubican en la que determina el crecimiento de la actividad productiva.

Esto se explica así: conforme aumenta la cantidad de bienes y servicios producidos en el mercado, el número de transacciones aumenta y, por lo tanto, debe haber un incremento similar en el monto de los medios de pago. Otras causas demostradas son el financiamiento de déficit fiscales y el aumento neto de las reservas de divisas en poder del Banco Central.

En contrapartida el Banco Central dispone de herramientas que le permiten contraer o expandir a corto plazo el crecimiento del dinero en circulación considerado como instrumento de demanda. En cambio la producción de bienes y servicios, es decir los medios de oferta, depende de la inversión productiva la cual es resultante de la mezcla de varios factores que difícilmente permiten su control en el corto plazo.

De lo anterior se confirma que las variaciones en la cantidad de dinero en circulación de una economía, deben ajustarse en la misma proporción en que varía la producción de bienes y servicios. No observar lo anterior provoca un desequilibrio entre la oferta y la demanda y como resultado se produce una variación en el nivel general de precios.

Asimismo se considera que una de las causas más frecuentes de la inflación es el déficit fiscal de los gobiernos. Estos generalmente emiten deuda representada por bonos o títulos para equilibrar el efecto, con lo que incrementan la deuda pública; pero todos los instrumentos de financiamiento obligan al pago de intereses y deben amortizarse en algún momento, pues no es posible sustituirlos indefinidamente por otros.

Ello origina que aumente en definitiva la cantidad de dinero en circulación, creándose dinero inorgánico que no está respaldado por una ampliación de base monetaria. El proceso, en ciertas condiciones, puede llevar a una espiral incontenible de precios. El aumento del valor nominal de las mercancías hace que los agrupaciones laborales y otras fuerzas sociales presionen por aumentos en los sueldos y salarios, lo que incide en los costos nominales de las empresas productivas quienes, a su vez, aumentan el precio final de sus productos. Cuando el gobierno acepta estas presiones, imponiendo aumentos de sueldos y salarios o su indexación y aumentando sus gastos nominales, se produce una presión inflacionaria creciente que lleva al fenómeno conocido como hiperinflación o, en todo caso, a que se mantenga un alto nivel de inflación durante periodos bastante prolongados.

Analicamente suele distinguirse entre inflación de demanda e inflación de costos, aunque ambas en el proceso referido en los párrafos anteriores, son dos expresiones de un mismo fenómeno.

La inflación de costos se produce cuando aumentan los precios de los factores productivos, especialmente los salarios, lo que lleva a que las empresas trasladen tales aumentos de costos a los precios de los productos. La inflación de demanda ocurre cuando la economía entra en la fase expansiva, hay mayor cantidad de dinero en poder del público y existe una presión de la demanda que encuentra una oferta que no puede crecer al mismo ritmo. No se producirá inflación si los salarios aumentan sin que se expandiese la oferta monetaria. Sus incrementos serían compensados, directa o indirectamente, por el descenso de otros precios, pero, al validar el aumento de los salarios con un aumento en la oferta monetaria, se genera una expansión en la demanda agregada que impulsa los precios hacia arriba.

Se crea así un círculo vicioso, pues unos aumentos retroalimentan a otros, provocando situaciones inflacionarias que a veces se prolongan por muy largo tiempo.

Siendo el proceso inflacionario un fenómeno económico y social que ha afectado en mayor o menor intensidad a todos los países y cuyos efectos repercuten con mayor fuerza en los países subdesarrollados, Guatemala no escapa al mismo, siendo así que a partir del año 1973 empezó a sentir los efectos del fenómeno, el cual en los años posteriores se incrementó, ocasionando serios daños a la población, principalmente a los trabajadores, ya que como se ha

mencionado, dicho proceso tiene sus repercusiones inmediatas en un aumento en el costo de vida y consecuentemente en una depreciación interna de la moneda, con lo cual con una unidad monetaria cada día se adquiere menos cantidad de bienes y servicios, lo que equivale a decir que se restringe el ingreso real de los trabajadores. Todo ello hace de la inflación uno de los fenómenos que unido a otros factores intervinientes, como la desigual distribución del ingreso, redunden en una paulatina baja del nivel de vida por cuanto que la inflación afecta directamente a las personas de ingresos fijos y bajos. No sucede así generalmente con las empresas quienes tienen la alternativa de trasladar el aumento de sus costos a los precios de los productos.

En términos generales el conocimiento de las causas de la inflación en Guatemala requiere el análisis por separado de tres tipos de problemas íntimamente ligados con la oferta y la demanda:

- ♦ Los factores que influyen en la oferta de bienes y servicios
- ♦ Los factores que determinan el volumen y la composición de la demanda efectiva.
- ♦ Los factores psicológicos.

2.1 LA OFERTA:

Los factores que inciden en la oferta de bienes y servicios en un país como Guatemala son de muy diversa índole. Considerando que la población del país sigue siendo mayoritariamente rural, de bajos ingresos y con una escasa integración a lo que se ha dado en llamar cultura consumista, estas características

permiten que la producción de alimentos básicos desempeñe un papel significativo, de esto se deriva que si las cosechas son abundantes, se distribuyen con fluidez y se producen a costos estables, los precios de los alimentos para los habitantes de las áreas rurales tienden a ser bajos y, por consiguiente tienden a crear un efecto anti-inflación.

Es así que en la medida en que esa producción para el consumo primario, se ve complementada con buenos rendimientos en la producción de otros alimentos básicos, tales como carne, azúcar, leche, huevos y otros, también debería esperarse una relativa estabilidad en los precios que afectan al resto de los habitantes de la República.

La importancia de este factor se ha podido apreciar en los períodos en que los precios al consumidor en la capital han aumentado creando niveles altos de inflación. Se ha podido medir que el crecimiento de la producción real de alimentos básicos en el país en dichos períodos ha sido en porcentajes bajos.

Pero los cambios en la producción nacional agropecuaria que muchas veces obedecen a causas que pueden considerarse fortuitas, no constituyen el único factor estructural que genere inflación. Debe mencionarse también que tienen una participación significativa en elevar los precios del consumidor factores tales como, la generalmente deficiente red vial, la falta de efectivos medios de almacenamiento para la producción, los incrementos en los costos de producción por la excesiva dependencia de las materias primas importadas y, entre otros, los bajos niveles de productividad derivados por el escaso o deficiente uso de tecnología.

También deben ser tomados en cuenta factores externos, a los que obviamente Guatemala no puede escapar, y que afectan los costos de producción y distribución.

En diversas épocas el país a sufrido la escasez o encarecimiento de insumos tales como fertilizantes, petróleo y sus derivados y aumentos en las materias primas para procesos industriales. Lo anterior tiene su significado al tener que dentro de los componentes de la oferta de bienes y servicios, las importaciones constituyen un complemento importante para estabilizar los precios.

2.2 LA DEMANDA:

Como en el caso de la oferta, son diversos los factores reales que influyen en la cantidad de la demanda. El factor predominante es el poder de compra de los consumidores, los empresarios y el sector público. Sin embargo se considera que el poder de compra depende menos de los medios de pago o dinero circulante disponible que del ingreso corriente de los compradores y del crédito que puedan obtener para efectuar sus compras de satisfactores o su deseo de endeudarse.

Además, antes que el volumen global del poder de compra, lo que cuenta al realizarse la demanda efectiva es su distribución. Si no se toman en cuenta estos aspectos de fondo, el diagnosticar el fenómeno de la inflación por el lado de la demanda puede conducir a errores de política económica.

En Guatemala se ha comentado con insistencia la regresividad que existe en la distribución del ingreso. De lo anterior se derivan cifras como que más del 80% de la población vive en situaciones de pobreza. Si se considera lo anterior no

podría afirmarse que los procesos inflacionarios, al menos en el medio, son generados por el exceso de demanda.

Asimismo se confirma que el dinero inflacionario, por si mismo, no es causante de un alza immoderada de los precios.

2.3 LOS FACTORES PSICOLOGICOS:

Se ha demostrado que los factores psicológicos participan en distintas formas tanto en la decisiones de los compradores como de los vendedores en el mercado. Una simple observación de los hechos puede indicar que una vez se inicia un proceso inflacionario, los que poseen el poder de compra asumen una tendencia a incrementar su demanda efectiva para prever el supuesto encarecimiento de los bienes y servicios demandados.

Por otra parte quienes producen y venden estos bienes y servicios que supuestamente aumentarían de precio, se inclinan a posponer las operaciones de venta en espera de mayores utilidades en el traslado de los mismos.

En el medio guatemalteco este tipo de expectativas entre los compradores y vendedores han creado en algún momento un proceso inflacionario artificial, en el cual ni el aumento de la demanda efectiva corresponde a las necesidades reales de consumo e inversión, ni la disminución de la oferta refleja la verdadera disponibilidad de bienes y servicios. Un ejemplo puede citarse que ocurrió en el año 1976 a consecuencia del terremoto.

Por el lado de la demanda, los factores psicológicos frente a los efectos de la inflación son complejos y variados. En países donde la distribución del ingreso

y la tenencia de dinero son sujetos de marcadas distorsiones, forzosamente existen frenos a la especulación de los compradores, sin embargo, cuando el fenómeno alcanza niveles muy altos y se pronostica que continuara creciendo, los compradores buscan y localizan medios para financiar su demanda anticipada.

Los ingresos corrientes y los ahorros son los instrumentos típicos, otro medio utilizado para financiar el exceso de demanda efectiva en anticipación al aumento de los precios, consiste en el endeudamiento de los compradores.

Cuando la inflación alcanza cifras de dos dígitos por lo general tiende a superar a la tasa de interés y por consiguiente es ventajoso adquirir deudas, ya que el valor real de la deuda disminuye al ser la tasa de interés negativa por el nivel de inflación.

En una economía sin antecedentes inflacionarios, el factor especulación tiende a ejercer un influencia muy negativa en el volumen y la orientación de la demanda efectiva y al enfrentarse a factores especulativos igualmente negativos por el lado de la oferta, dan lugar a presiones sobre el nivel general de precios, dando como resultado un clima inflacionario que afecta el poder adquisitivo de la población.

3. EFECTOS DE LA INFLACION:

Los efectos del fenómeno de la inflación en la economía de los países son diversos y complejos. La lista se inicia con la pérdida del poder adquisitivo del dinero, derivado del continuo aumento de los precios de los bienes y servicios lo que hace que el dinero como medio de pago compre cada vez menos cantidad de

los bienes y servicios ofertados. Esto en algún momento puede manifestarse en inestabilidad social, al producirse enfrentamientos entre los sectores que intervienen en el proceso productivo.

El fenómeno también afecta al crecimiento de las unidades económicas que producen los bienes y servicios y con ello al de la economía en su conjunto. Como resultante aparecen los controles de precios impuestos por el sector público, lo cual supuestamente se pone en práctica para proteger a la mayoría de la población de los efectos inflacionarios. Estas acciones tienen sus detractores quienes manifiestan que es una forma equivocada de atacar al fenómeno por sus manifestaciones y por sus causas.

Se considera que cuando este control se ejerce, se resta incentivos al incremento de la producción de los bienes y servicios con control, cuyos precios se quedan a la zaga con respecto al de otros productos y que los costos de producirlos aumentan de acuerdo con el incremento del nivel general de precios, restando rentabilidad y contrayendo la ampliación del aparato productivo del sector o sectores que producen mercancías con precio bajo control.

Otro efecto consiste en el manejo de cifras financieras basadas en valores históricos, lo cual puede llevar a la toma de decisiones erróneas al sobrestimar utilidades, a considerar utilidades inexistentes y no considerar el costo real de reposición de los bienes productivos, todo lo cual puede redundar en la descapitalización de la empresa.

En materia fiscal, aun cuando la tasa de tributación no se modifique durante un proceso inflacionario mas o menos largo, los ingresos nominales de las

empresas tienden a aumentar al ritmo de la inflación, lo que lógicamente aumenta la proporción del ingreso gravable que sirve de base para pagar al fisco.

En relación al ahorro interno la inflación tiene un efecto al desestimular el mismo. Esto genera un freno al crecimiento de la economía, derivado que las unidades productivas de bienes y servicios para ejecutar cualquier tipo de nuevas inversiones, necesitan de recursos provenientes tanto del financiamiento externo como del ahorro interno.

El fenómeno afecta a las fuentes de ahorro interno, derivado que provoca un aumento en la preferencia por el consumo en vez del ahorro, ante la expectativa de un aumento sostenido en el precio de los bienes y servicios. La falta de ahorro se agudiza si la tasa de interés que se paga al ahorrante no compensa la pérdida del poder adquisitivo del dinero.

Un efecto muy importante que la inflación también tiene sobre la economía de cualquier país que la tenga presente, es la inestabilidad cambiaria o devaluación de su moneda o medio de pago legal. Teóricamente se define que el tipo de cambio o paridad cambiaria es un precio similar al de cualquier mercancía.

Este está determinado por el mercado, por medio de la demanda y oferta de moneda extranjera o divisas. Las divisas se demandan para comprar bienes y servicios producidos en el exterior, es decir, para importarlos. La oferta de divisas proviene de la venta de bienes y servicios al exterior, de la inversión extranjera directa y del ahorro externo.

4. FINANCIAMIENTO E INFLACION:

Independientemente de su forma de organización, cualquier empresa debe tener activos si ha de operar, y , para la adquisición de tales activos, la empresa debe tener el capital suficiente o recurrir a las fuentes de financiamiento. Dentro de las economías de mercado, el capital es distribuido a través del sistema de precios. La tasa de interés es el precio que se paga por el capital solicitado en préstamo, mientras que en el caso del capital propio o contable, los inversionistas esperan una compensación bajo la forma de dividendos o reparto de utilidades.

La inflación por su parte también tiene un gran impacto sobre las tasas de interés. Para dar un ejemplo de sus efectos, supóngase que una persona ahorrara Q. 1,000.00 y los invirtiera en bonos del tesoro que vencieran a un plazo de un año y que pagaran un interés del 8%. Al final de un año, el ahorrante recibirá Q. 1,080.00: sus Q. 1,000.00 originales más Q. 80.00 de intereses. Ahora supóngase que la tasa de inflación durante el año fue de 10%, y que afectó a todos los productos y servicios por igual. Si una libra de jabón hubiera tenido un precio de Q. 1.00 al inicio del año, costaría Q. 1.10 al final; por lo tanto, el ahorrante podría haber comprado $Q. 1,000.00/Q. 1.00 = 1,000$ libras de jabón al principio del año pero tan sólo $Q. 1,080.00/Q. 1.10 = 981$ al final. De este modo, en términos reales el ahorrante se encontraría en una situación peor: habrá recibido Q. 80.00 de interés, pero esto no sería suficiente para compensar el nivel de inflación supuesto. Su posición hubiera estado mejor si hubiera invertido en las 1,000 libras de jabón, o algún otro activo almacenable, que si hubiera invertido en los bonos. La mayoría de inversionistas están muy conscientes de todo esto, por

lo que cuando prestan dinero, consideran el efecto que la inflación tiene a la hora de fijar la tasa de interés.

Con lo anterior se confirma que la inflación es un elemento significativo del medio de operación de las empresas que influye en las decisiones de inversión y financiamiento y que se debe incluir en la evaluación de las decisiones a tomar.

La inflación tiende a alterar los mercados financieros, haciendo incrementar con frecuencia las tasas de interés. Los acreedores potenciales exigen más intereses por el uso de sus recursos, con el fin de protegerse de la pérdida de poder adquisitivo que sufren por causa de los precios más altos durante el período en que han renunciado al uso de su dinero. Por lo general, la inflación hace que se restrinjan las fuentes de financiamiento. Dificulta asimismo la evaluación de proyectos de inversión. Los mayores costos pueden volver no atractivos a los mejores proyectos, particularmente en el caso de aquellos cuya ejecución puede requerir varios años. También aumenta el costo de las materias primas y la mano de obra necesarios para la producción, disminuyendo la rentabilidad de las empresas o obligando a aumentar los precios de venta, lo que permite a los productores extranjeros apoderarse de posiciones en el mercado local.

CAPITULO III

1. DEL ARRENDAMIENTO

1.1. GENERALIDADES:

Es frecuente que las empresas en general, encuentren grandes obstáculos para su operación y expansión, como son la forma de obtener los recursos materiales que le son necesarios, así como hacer frente a la competencia y al avance tecnológico.

Pocas son las empresas en el mundo de los negocios que poseen una situación financiera que les permita realizar sus planes y tomar decisiones sobre expansión o incremento de sus operaciones, bajo la suposición que contarán con los fondos necesarios para la realización de lo planeado y la ejecución de las decisiones de expansión adoptadas.

De ahí que se ven obligadas a hacer uso de las fuentes de financiamiento existentes. Las fuentes de financiamiento son los medios de que se valen las empresas para obtener los fondos que necesitan para llevar a cabo sus planes presentes y futuros y cumplir así con los objetivos para las que fueron creadas.

1.2. CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

La empresa o cualquier negocio para llevar a cabo su actividad de producción y distribución de los bienes que produce o de los servicios que presta, necesita contar con los medios financieros para lograr sus objetivos

Una forma de presentar la clasificación de las fuentes de financiamiento con las que cuenta la empresa para realizar sus operaciones, es la siguiente:

1.2.1. De acuerdo al vencimiento del plazo pactado

- ◆ **A corto plazo:** Financiamiento cuyo vencimiento no excede de un año. Son fuentes de este tipo de financiamiento el crédito comercial, los préstamos bancarios a corto plazo y el arrendamiento financiero de bienes a un plazo no mayor de dieciocho meses.
- ◆ **A mediano plazo:** Financiamientos cuyo vencimiento fluctúa entre tres a cinco años. Figuras que representan este tipo de fuentes de recursos son los préstamos a plazo y los arrendamientos que superan los veinticuatro meses de vigencia.
- ◆ **A largo plazo:** Financiamientos cuyo vencimiento es a más de cinco años. Esta forma de financiamiento está representada por las ampliaciones de capital, la emisión de deuda o pasivo a largo plazo y los préstamos bancarios con garantía real, generalmente hipotecaria. Se considera adicionalmente a los contratos de arrendamiento cuyo plazo es mayor a cinco años.

1.2.2. De acuerdo al origen de la fuente:

- ◆ **Fuentes Internas.** Están constituidas por el capital que aportan o invierten en la empresa sus socios, y por las utilidades generadas en sus operaciones que no han sido retiradas en forma de dividendos o cualquier formas de distribución de utilidades.

♦ **Fuentes Internas.** Son los recursos que no pertenecen a la empresa, es decir, las que se obtienen de terceras personas, tales como, instituciones bancarias y financieras, de proveedores y a través del arrendamiento.

1.2.3. Fuentes de financiamiento a corto plazo:

Las fuentes más representativas de esta clasificación la constituyen el crédito comercial y los préstamos bancarios a corto plazo.

♦ El Crédito Comercial

Esta forma de financiarse consiste básicamente en el uso que la empresa hace de sus cuentas por pagar, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos pendientes de ser trasladados al fisco, tales como las retenciones del impuesto sobre la renta (I.S.R.), el impuesto a los productos financieros (I.P.F.) y el impuesto al valor agregado (I.V.A.), de las cuentas por cobrar y del financiamiento de los inventarios como fuentes de recursos.

♦ Cuentas por Pagar:

Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre los tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta corriente, las aceptaciones comerciales mediante factura cambiaria y las consignaciones.

La cuenta corriente es una forma de crédito convenida con antelación, por parte de los proveedores y que le permite a la empresa tomar posesión de los bienes o servicios y pagar por ellos en un plazo corto

de tiempo expresado en días. El costo que implica el uso del crédito otorgado dependerá de las condiciones de pago. Es común que se pacten en algún momento descuentos por pronto pago.

Las aceptaciones comerciales mediante factura cambiaria son esencialmente títulos de créditos pagaderos al proveedor en el futuro. Esta modalidad garantiza en mejor forma al proveedor la recuperación de su capital. Una vez aceptada la factura por el comprador, el documento se convierte en un título negociable que el proveedor podrá negociar, generalmente con un descuento, si a su vez él también requiere de financiamiento.

Las consignaciones no otorgan crédito alguno, solamente una utilidad en la venta por cuenta del acreedor. La mercadería se remite a la empresa que la recibe en el entendido que esta la venderá en beneficio del proveedor. La empresa no tiene costos de financiamiento porque no invierte capital en la operación, aunque si incurre en los gastos propios de la venta.

♦ Gastos por Pagar a Corto Plazo

La empresa puede generar recursos a corto plazo que podrá utilizar temporalmente difiriendo ciertos pagos. Estos diferimientos pueden estar representados por gastos por pagar, impuestos y pasivos acumulados. El pasivo a corto plazo incluye típicamente, por ejemplo, los impuestos que se cobran en las transacciones mercantiles y deben trasladarse posteriormente

a la Dirección General de Rentas Internas. Otros gastos devengados como sueldos y salarios e intereses por pagar reciben igual tratamiento.

Las obligaciones diferidas consistente en adelantos recibidos de los clientes, también son una fuente de financiamiento temporal para la empresa. Algunos autores denominan a estos tipos de financiamiento como espontáneas, es decir, que la empresa cuenta con ellas sin tener que solicitarlas.

◆ **Prestamos Bancarios a Corto Plazo**

La mayoría de las empresas obtienen la mayor parte de su financiamiento a corto plazo en los bancos con los cuales han establecido relaciones funcionales, las cuales se inician generalmente con el manejo de una cuenta de cheques o de ahorro. En la búsqueda del banco adecuado, la empresa deberá estar segura que el que elija podrá auxiliarle a satisfacer sus necesidades de efectivo a corto plazo y en el momento que estas se presenten. Al contratar un préstamo deberán considerarse además de la tasa de interés y el costo, las características relativas al vencimiento, monto, garantías colaterales, condiciones de pago y aspectos de reciprocidad que existirán.

1.2.4. Fuentes de financiamiento a mediano plazo:

A diferencia del financiamiento a corto plazo, el cual se liquida por lo general dentro del ciclo anual de operación, el de plazo medio vence entre uno y cinco años. Las fuentes financieras más comunes de plazo medio

son los préstamos bancarios a plazo en sus diferentes modalidades, otorgados por los bancos, financieras y compañías de seguros. Como préstamo a plazo se entiende la condición que estipulan los mismos de que la empresa debe amortizar el capital durante la vigencia del mismo, es decir, se debe pagar a plazos. Aunque por lo general esta sujeta a negociación, la amortización clásica se efectúa mediante pagos iguales y consecutivos que pueden ser en forma mensual, trimestral, semestral o anual. El costo del financiamiento se paga en forma mensual y su fijación usualmente varía inversamente con la solvencia del solicitante, es decir, que los clientes más acreditados pagaran las tasas más bajas.

Los proveedores más comunes de préstamos a mediano plazo en nuestro medio son los bancos del sistema, las sociedades financieras y las compañías de seguros. Aunque de las tres fuentes los bancos por lo general conceden los préstamos a plazo más corto.

Cuando un préstamo a plazo se destina a la compra de un equipo determinado, se constituye en un préstamo para financiamiento de equipo. La característica que lo distingue es que la maquinaria o el equipo mismo se da como garantía colateral de la operación de financiamiento.

1.2.5. Fuentes de financiamiento a largo plazo:

La decisión de incrementar los activos productivos de la empresa trae como consecuencia el requerimiento de capital y la búsqueda de fuentes de financiamiento a largo plazo. Cuando se trata de negocios

nuevos la principal fuente la constituye el capital contable, es decir, la aportación del patrimonio, en el caso de las sociedades de personas y la emisión de las acciones en las sociedades anónimas. Sin embargo en negocios constituidos que pretenden financiamiento a largo plazo, una ampliación de su capital contable mediante la aportación de más patrimonio o la ampliación de su capital autorizado es un medio de obtener recursos a largo plazo.

También pueden considerarse como fuentes de financiamiento los pasivos a largo plazo, representados por la emisión de deuda u obligaciones tales como los pagares y bonos en sus diferentes modalidades, tales como los bonos hipotecarios, con garantía, sin garantía específica y bonos con aval. Una de las ventajas principales del pasivo a largo plazo como fuente de financiamiento, se ubica en su menor costo de capital después de impuestos. Es tradicionalmente un pasivo de menor costo que la emisión de acciones, derivado que el pago de intereses es deducible de impuesto, lo que en efecto, significa que el fisco absorbe una parte del costo. Por otra parte la desventaja más clara que va asociada con el empleo del pasivo a largo plazo es el mayor riesgo financiero, lo cual se deriva de la exigencia de los inversionistas de una tasa de rendimiento más alta, dando lugar a un mayor costo de capital a medida que aumenta la proporción del pasivo en la estructura de capital de la empresa que lo utiliza.

Para la empresa también existe la posibilidad de contar con la opción de préstamos a largo plazo cuando se pretende financiar proyectos de inversión. En nuestro medio las sociedades financieras son las instituciones que pueden otorgar este tipo de financiamientos, tanto para la ampliación de las empresas como para la constitución de las mismas.

1.2.6. Fuentes Internas de Financiamiento:

Las empresas cuentan con fuentes internas de financiamiento, que tienen su origen en aquellos recursos que las mismas autogeneran sin tener que acudir a los proveedores de dinero.

Ejemplo de estas fuentes de recursos internas o autogeneradas son las siguientes:

Las reservas de capital o retención de beneficios que suponen un incremento del patrimonio de la empresa. Se constituyen como una separación de las utilidades generadas por la operación del negocio con una finalidad específica. Estarán invertidas en el ciclo operativo mientras no surja la necesidad u obligación contractual de aplicarlas al destino para el que fueron creadas.

La reinversión de utilidades, que se origina como consecuencia de la decisión de dejar dentro del flujo de efectivo la diferencia entre las operaciones productivas y de distribución de la empresa; como resultado de lo anterior se puede afirmar que se está autofinanciando, ya que en lugar de trasladar sus utilidades restantes a los dueños de la empresa, se están

aplicando a la compra de inventarios, materias primas, equipo productivo, etc. y a cubrir otras necesidades que de otra manera pudieran requerir fondos no disponibles y necesariamente tener que recurrir a préstamos externamente.

1.2.7. Fuentes Externas de Financiamiento:

Las fuentes de financiamiento clasificadas como externas están conformadas por aquellas figuras mediante las cuales la empresa puede obtener recursos o capital ajeno. Se recurre a las mismas como consecuencia que el capital propio y el autogenerado generalmente es insuficiente para cubrir las necesidades de financiamiento de la operación del negocio y de sus planes de expansión y crecimiento de sus operaciones.

Las principales figuras de financiamiento externo están representadas por las siguientes:

El crédito comercial, que provee a la empresa la facilidad de pagar a otra en un periodo de tiempo acordado previamente, el valor de bienes y servicios que le son suministrados en forma anticipada. Dicha anticipación que permite vender los productos o transformar las materias primas antes de pagarlas significa un financiamiento externo a corto plazo.

La venta de cuentas por cobrar, que se constituye en fuente de financiamiento cuando la empresa afronta algún tipo de problema por falta de recursos y que consiste en la venta de la cartera a alguna institución que

se hace cargo de la misma a través de una operación de descuento de documentos. El costo para la empresa está representado por la comisión o descuento que concede al comprador. En nuestro medio los bancos ya cuentan con la autorización para otorgar este tipo de financiamiento.

Los préstamos obtenidos del sistema bancario, la cual es una de las principales figuras de financiamiento externo, razón por la que es frecuente que las empresas recurran a los mismos para financiar sus operaciones a corto, mediano y largo plazo. De acuerdo a la garantía que respalde al préstamo, estos pueden ser:

- ◆ Préstamos fiduciarios
- ◆ Préstamos hipotecarios
- ◆ Préstamos con garantía de bonos de prenda
- ◆ Préstamos fiduciarios-prendarios
- ◆ Préstamos fiduciarios-hipotecarios
- ◆ Préstamos prendarios-hipotecarios
- ◆ Préstamos con garantía de obligaciones propias.

La emisión de obligaciones, que consiste en la venta o colocación de títulos de crédito que incorporan una parte alícuota de un crédito colectivo, que tienen la característica de ser considerados bienes muebles y que pueden ser emitidas en forma nominativa, a la orden o al portador. El costo está representado por la tasa de intereses que debe pagarse a los compradores de las obligaciones.

El aumento del patrimonio o la ampliación del capital social, mediante la incorporación de nuevos socios o la emisión de nuevas acciones.

Los préstamos de instituciones del exterior, que pueden provenir de bancos o de instituciones extranjeras que proveen de financiamiento en moneda extranjera para actividades específicas.

El arrendamiento financiero en sus diversas modalidades.

2. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

2.1. DEFINICION:

De acuerdo al Derecho Romano, se conceptuaba al ARRENDAMIENTO como "un contrato por el cual una persona se comprometa con otra a procurarle el goce temporal de una cosa, o ejecutar por ella cierto trabajo, mediante una remuneración de dinero llamada merces"

2.2. CONCEPTO LEGAL:

En nuestro medio, el Código Civil vigente Decreto Ley No. 106, en su Título VII, Capítulo I, en sus disposiciones generales establece lo siguiente:

"Artículo 1880. El arrendamiento es el contrato por el cual una de las partes se obliga a dar el uso o goce de una cosa por cierto tiempo a otra que se obliga por ese uso o goce un precio determinado

Todos los bienes fungibles pueden ser objeto de este contrato, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

La renta o precio del arrendamiento debe consistir en dinero o en cualquiera otra cosa equivalente, con tal que sea cierta y determinada."

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, podemos definir al CONTRATO DE ARRENDAMIENTO como aquel, en virtud del cual una persona llamada ARRENDADOR, concede a otra llamada ARRENDATARIO, el uso o goce de una cosa en forma temporal, mediante el pago periódico de una renta, que es el precio y debe ser cierta y determinada

En la definición planteada se identifican, dentro del contrato, los siguientes elementos:

- ◆ El Arrendador: Es la persona individual o jurídica con capacidad legal para adquirir derechos y contraer obligaciones, que posee la propiedad de un bien, el que se obliga a entregar a un tercero a través del contrato.
- ◆ EL Arrendatario: Es la persona individual o jurídica con capacidad legal para adquirir derechos y contraer obligaciones que a través de un contrato específico obtiene el uso o goce de un bien, del cual gozará de los beneficios o servicios que del mismo pueda obtener, y por lo cual se obliga a pagar un precio o renta durante un periodo predeterminado en el contrato.
- ◆ EL Bien Objeto del Contrato: Bien no fungible sujeto de ser dado en arrendamiento, excepto aquellos que la ley en forma expresa prohíbe arrendar
- ◆ Renta: Precio que se paga como compensación por el uso o goce del bien dado en arrendamiento

- ◆ **EL Consentimiento:** Elemento que perfecciona el contrato. Si este no se expresa el acto no existe. Es el acuerdo de las partes que intervienen para llevar a la práctica el contrato, en donde se señala o identifica el bien sujeto al arrendamiento, la duración del contrato y el precio o renta que el arrendatario pagara en forma periódica.

- ◆ **El Tiempo:** Este elemento es relativo a la vigencia o duración del contrato, el cual es fijado por las partes contratantes, pudiendo ser un plazo fijo o indeterminado.

Adicionalmente para la formalización de una transacción de arrendamiento, a través de un contrato, se reconoce la participación de las siguientes personas:

- ◆ **El Proveedor del Bien o Fabricante:** Es generalmente la empresa mercantil que proveerá el bien objeto de un contrato bilateral de arrendamiento o en su caso, es la entidad fabricante del bien a arrendar.

- ◆ **La Entidad Financiera.** Es la persona jurídica o empresa intermediaria que interviene en una transacción de arrendamiento proporcionando los fondos necesarios para la adquisición de un bien que se dará en arrendamiento.

- ◆ **La Entidad que provee el Mantenimiento del Bien a Arrendar:** Generalmente cuando se trata de equipo de marca o específico, en el contrato se hace participar a una empresa que se obliga a prestar los diversos servicios que han acordado cumplir cualquiera de las partes contratantes, con el fin de mantener en perfecto estado de operación y funcionamiento, el bien o los bienes objetos del contrato de arrendamiento.

2.3. CARACTERÍSTICAS JURÍDICAS DEL CONTRATO:

De acuerdo con las características que la doctrina reconoce en el contrato, se identifican, en el de arrendamiento las siguientes:

- ◆ Es un contrato bilateral: Porque las partes que en él intervienen se obligan recíprocamente, al arrendador a entregar la cosa para que el arrendatario la use y este se obliga a pagar por ella un precio cierto.
- ◆ Es principal: Debido a que su finalidad, su función económica y jurídica son propias y no dependen de la existencia de otro instrumento jurídico.
- ◆ Es oneroso: Porque impone gravámenes y beneficios a las partes.
- ◆ Es conmutativo: Ya que las prestaciones a cargo de las partes son equivalentes a lo que uno recibe o al servicio que el otro presta, están perfectamente determinados desde el momento de la celebración del contrato.
- ◆ Es consensual: Pues la voluntad de ambas partes es indispensable para que el contrato este perfeccionado.

De acuerdo con las clasificaciones que hacen algunos autores, se puede considerar al Contrato de Arrendamiento como

- ◆ Formal. Para su perfeccionamiento, es decir, para que tenga efectos, la ley exige que el consentimiento de las partes se manifieste a través de cierta formalidad, generalmente por escrito.
- ◆ Temporal: Al momento de celebrarse se especifica su duración.

- ♦ De Tracto Sucesivo: Esto significa que se realiza en un solo acto, ya que su desarrollo es sucesivo, de momento a momento
- ♦ Traslativo de Uso: Su resultado jurídico es que el arrendatario goce o tenga el usufructo de la cosa

En resumen se establece que las estipulaciones básicas del contrato de arrendamiento incluyen el periodo durante el cual se arrendara el bien, que puede ser desde un día, en los casos cuando se arrenda un vehículo, hasta varios años como en el caso por ejemplo de una explotación forestal. El arrendamiento común de equipo, por lo general dura algo menos que la vida útil estimada del bien objeto de arrendamiento. El contrato también estipula los pagos por concepto de renta y la fecha o periodos en que los mismos deben efectuarse. El pago se puede realizar cada mes, cada año, o derivado que las condiciones son negociables, a intervalos cualesquiera que acuerden las partes.

El contrato contiene por lo general una cláusula que asigna claramente a una de las partes la responsabilidad de los costos asociados, como son los impuestos y el mantenimiento requerido por el bien arrendado. En relación a las estipulaciones de garantía derivado que el título de la propiedad lo retiene el arrendador, el contrato por lo general contiene pocas: esto permite que el arrendador pueda tomar posesión del bien o desahuciar al arrendatario. En la mayoría de los casos, el arrendador depende de la solvencia del arrendatario para asegurar el pago. Sin embargo, cuando conviene a sus intereses, puede requerir se incluyan en el contrato estipulaciones de garantía muy similares a las que condicionan un préstamo a plazo. En algunas ocasiones el arrendatario puede

verse requerido a observar prohibiciones que le limitan incurrir en pasivos adicionales, pagar dividendos o efectuar cualquier forma de distribución de utilidades.

En los contratos de arrendamiento común pueden considerarse también condiciones de incremento que permiten al arrendador elevar el importe de las rentas periódicas en ciertas épocas determinadas de antemano o en respuesta a un aumento de los costos. También este incremento en los pagos es usual que aparezca como estipulación, en el contrato respectivo, en países cuya tasa de inflación es elevada. Esto permite aumentar la renta en la medida que aumenta el nivel de precios o costo de la vida.

2.4. CONCEPTO ECONOMICO:

En términos generales, la economía comprende todos aquellos actos y objetos encaminados a satisfacer necesidades humanas, por lo que es imprescindible la creación de los satisfactores necesarios, los cuales pueden consistir en el uso o aprovechamiento de un bien fabricado o existente, o la prestación de un servicio.

Toda empresa que fabrica equipo o maquinaria industrial, o cualquier bien susceptible de ser arrendado, ofrece un servicio y un beneficio a otra empresa que pueda o requiera disfrutar de dicho bien mediante el arrendamiento del mismo.

El arrendamiento se presenta entonces como una fuente de financiamiento externa al empresario y como una solución alternativa a su incapacidad de obtener los satisfactores necesarios, es decir, si el arrendatario no tiene capacidad

de compra suficiente, el arrendador le proporciona el satisfactor, obligando al primero a reintegrarlo en un plazo determinado y al compromiso de pagar una contraprestación inicialmente determinada en concepto de renta

3. TIPOS DE ARRENDAMIENTO

Considerando que el arrendamiento es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes, llamado arrendador, y la empresa o persona a la cual se permite el uso de esos bienes, llamado arrendatario, durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones, características y condiciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. Sin embargo, según muchos autores, la mayoría de los arrendamientos quedan dentro de tres tipos generales: el arrendamiento común o natural, el arrendamiento operacional y el arrendamiento financiero. Estos tipos también pueden presentarse en algunas oportunidades con modalidades diferentes derivado de las estipulaciones o características específicas que se condicionan en los contratos respectivos.

Dr. Bolten manifiesta en relación a los arrendamientos que: Cualquiera de los tipos de arrendamiento anteriores puede ser neto o bruto. Con los términos de un arrendamiento neto, el arrendatario absorbe los gastos propios del activo, como impuestos, mantenimiento y seguros. Con un contrato de arrendamiento bruto, el arrendador paga esos gastos. Sin embargo, como es un contrato que se celebra individualmente, el director de finanzas puede lograr que la empresa pague los costos de mantenimiento y el arrendador se haga cargo de los impuestos y

seguros, o cualquiera otra combinación. La mayoría de los arrendamientos financieros son netos."

3.1. ARRENDAMIENTO COMUN O NATURAL:

Este tipo de contrato, es el que concede el derecho al arrendatario de utilizar un bien, a cambio de una contraprestación llamada renta, con la obligación de restituirlo al arrendador al término del contrato y sin adquirir derecho alguno de propiedad sobre el bien arrendado. Dentro de este tipo de arrendamiento se encuentran como ejemplos los relacionados con bienes inmuebles y los de vehículos automotores por períodos cortos.

En relación a los arrendamientos de casas, terrenos o edificios, algunos contratos estipulan que cualquier mejora, adición o instalación sobre el bien arrendado quedara en beneficio del arrendador al finalizar el término del contrato.

3.2. ARRENDAMIENTO OPERACIONAL:

El arrendamiento de operación u operacional es muy semejante al arrendamiento natural, ya que el arrendatario no adquiere ningún derecho sobre la propiedad del bien arrendado, solo el uso o disfrute de un bien a cambio de un precio llamado renta, no obstante en este tipo de arrendamiento el arrendador se obliga a prestar todos los servicios de mantenimiento que requiera el bien arrendado estipulándose en el contrato una cuota de uso, debiendo pagar el arrendatario cantidades adicionales por los excesos. Dentro de las características que distinguen al arrendamiento operacional son que por lo general es rescindible

por parte del arrendatario dando el aviso con la debida anticipación, y que por lo general es el arrendador quien se encarga del darle el mantenimiento requerido al bien. Este tipo de arrendamiento se conoce también con el nombre de arrendamiento con mantenimiento. Este tipo de transacción la realizan principalmente los fabricantes de maquinas y equipos como un apoyo a sus departamentos de ventas. Como ejemplo de este tipo de contrato, pueden citarse los relacionados con equipos de computación, equipos de reproducción de documentos y equipos industriales especializados. Por lo tanto, este es un tipo de arrendamiento que atiende, ante todo, al servicio.

3.3. ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

El arrendamiento financiero, es fundamentalmente un sistema de financiamiento que puede ser utilizado por empresas industriales, comerciales y de servicios, el cual les permite adquirir maquinaria, mobiliario y equipo o cualquier otro bien susceptible de arrendamiento mediante el pago de una cantidad estipulada en el contrato, teniendo al vencimiento la opción de adquirir el bien, mediante un precio determinado en forma anticipada. Se considera que a este tipo de arrendamiento se le llama financiero, por la presunción de que la intención última del arrendatario, será el adquirir el bien mediante la opción de compra, y la del arrendador de vender el bien, puesto que las empresas que se dedican a este tipo de arrendamiento generalmente adquieren el bien cuando ya el contrato respectivo se encuentra firmado. A diferencia del arrendamiento operacional la mayoría de arrendamientos financieros no pueden rescindirse, lo cual significa que

la persona o empresa arrendataria esta obligado a efectuar todos los pagos de rentas acordados, aun cuando desista del goce o usufructo del bien por no necesitarlo mas. Un arrendamiento no rescindible es tan obligatorio para el arrendatario como los pagos de intereses a que se compromete cuando obtiene un préstamo bancario. El dejar de pagar la renta es tan negativo para su récord crediticio como no pagar el costo de un financiamiento. Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que el arrendatario conviene en conservar el bien aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador. La mayoría de veces este es el único enfoque practico del mantenimiento del bien, como sucede con el equipo de computo que se arrienda a la empresa de procesamiento de datos. El arrendador es especialista en este tipo de financiamiento y no en electrónica de computadoras, mientras que el arrendatario sabe como funcionan y cuenta con personal técnico y ambiente para repararlas y darles mantenimiento. Otra característica es que mientras dure el arrendamiento, el monto total de los pagos por renta excederá al precio original de compra del bien. Esto obedece a que las rentas deben cubrir tanto la inversión original del arrendador, como la rentabilidad esperada por los recursos que se comprometen durante la vida económica del bien.

CAPITULO IV

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1. SU ORIGEN Y DESARROLLO EN EL TIEMPO:

Puede decirse que el arrendamiento financiero tuvo su origen alrededor de tres mil años antes de Cristo, ya que se han encontrado evidencias de que los sumerios arrendaban tierras, lo que dejaron documentado en tabletas de barro húmedo secadas al sol o que cocían en hornos para garantizar la duración del documento. Esto puede tipificarse como los primeros registros de un arrendamiento inmobiliario.

También se cuenta con evidencias que en la antigua Babilonia (años 450-400 a C) existieron negocios familiares especializados en arrendamiento de tierras, que incluían herramientas de trabajo e insumos a cambio de una renta en especie. A diferencia de los sumerios el contrato se celebraba en forma oral.

En época del Imperio Romano se ubica la primera legislación del contrato de arrendamiento. La transacción consistía en trasladarle la propiedad de un bien a la persona que lo necesitaba a través de un contrato denominado de voluntades. Nace en dicha época la característica que distingue al arrendamiento financiero del operacional, es decir, la transferencia en el acto de los riesgos del bien del arrendador al arrendatario.

Durante el desarrollo de la Edad Media la clase burguesa dominante da origen a una modalidad de cooperación que tiene grandes similitudes con el arrendamiento financiero apalancado, modalidad de amplia utilización en los tiempos actuales en economías de Norteamérica, Europa y Japón.

Con el descubrimiento de América el horizonte de las sociedades europeas de la época se amplió y muchos fueron en búsqueda de oportunidades. Una forma de arrendamiento la practicaron los ingleses al alquilar esclavos a los terratenientes de las plantaciones de algodón y tabaco de sus posesiones en el sur de los Estados Unidos de Norteamérica y las islas del mar Caribe. En Europa, dado el auge de los viajes por mar, derivados de las ansias de conquista y colonización del continente americano y de África, origino que en Suecia el gran astillero de Estocolmo se arrendara para la construcción de buques y naves marítimas.

Luego transcurrió la Edad Moderna y se dieron cambios fundamentales tanto en la política como en la economía del mundo. La Revolución Industrial genero la necesidad de utilización de maquinaria, los agricultores pasan a las ciudades y se inicia el auge de las comunicaciones y el transporte.

En el siglo XIX se da en Inglaterra el primer caso de arrendamiento financiero para equipo de una actividad industrial de extracción. Consistió en el arrendamiento de vagones utilizados en las minas para el transporte del mineral de carbón, insumo de mucha demanda en la época. En el año de 1872, en los Estados Unidos de América el arrendamiento aparece asociado a la actividad del transporte ferroviario, en la forma de cooperación de varios inversionistas que financiaron a la empresa que prestaría el servicio en la ciudad de Filadelfia.

En Europa, las transacciones de arrendamiento financiero despegan en los años sesenta, en su mayoría asociadas a las instituciones bancarias. Una característica prevaleciente en sus inicios fue la falta de legislación sobre el tema

Fue en Francia en el año de 1966 donde se estableció la primera normativa legal específica sobre la actividad.

En México, el arrendamiento financiero aparece en el año de 1961. La maquinaria y equipo industrial han sido los bienes objeto del arrendamiento en dicho país, aunque los concededores de su desarrollo manifiestan que se puede arrendar casi cualquier bien.

El arrendamiento financiero apareció como una figura de financiamiento en los Estados Unidos de Norteamérica, después de la segunda guerra mundial, durante el periodo que abarco este conflicto. Toda la producción de equipo y maquinaria de tipo industrial se paralizó debido a que estuvo enfocada a la elaboración de maquinaria, equipo y materiales de uso bélico. Esto motivó una gran escasez de recursos y elementos necesarios para la producción, ya que el equipo existente se encontraba muy usado por que se descomponía constantemente, retardando así la producción y elevando en forma considerable los costos por el mantenimiento y reparaciones del mismo.

Algunas industrias que no contaban con recursos suficientes generalmente decidían tomar en arrendamiento el equipo que necesitaban por un periodo determinado, con las desventajas que las rentas eran elevadas y al terminar el contrato tenían que devolver la maquinaria o el equipo arrendado.

Se debe a Enrique Schoenfeld el mérito de ser el creador del Arrendamiento Financiero al adicionarle al contrato de arrendamiento tradicional una cláusula de opción de compra y convirtiendo así al arrendatario en el único propietario del bien arrendado al finalizar el plazo del contrato. Enrique

Schoenfeld y un grupo de inversionistas se asociaron dando origen a U.S. Leasing Corporation en el año de 1952 y con ella al arrendamiento financiero. El apareamiento formal de este tipo de arrendamiento tiene antecedentes históricos de operaciones de arrendamiento del tipo operacional, el cual ya se practicaba mucho antes que el financiero, tal es el caso de las empresas que explotaban las líneas del ferrocarril, los teléfonos, la I.B.M. con sus primeros ordenadores y la empresa Xerox con sus máquinas reproductoras de documentos.

En el año citado el señor D.P. Boothe, propietario de una fábrica de productos alimenticios obtuvo un contrato con el ejército de ese país para proveerle de cierto producto que necesitaba un embalaje especial, sin embargo, como no tenía el capital suficiente para comprar la máquina que le permitiera embalar en serie los productos, concibió la alternativa de arrendar una. Para el efecto se puso en contacto con un fabricante y le solicitó que le diera en arrendamiento el equipo que necesitaba para hacer el trabajo que le permitiera cumplir con la entrega de los productos, con la promesa de que al término del contrato, cuando cobrara el importe del contrato de suministro, se la compraría.

En vista del éxito obtenido en la transacción descrita decidió fundar y participar en la primera empresa arrendadora, conjuntamente con el señor Enrique Schoenfeld, con el objetivo primordial de proveer a otros usuarios de bienes productivos en las mismas condiciones que él obtuvo. La U.S. Leasing Corporation se inició con un capital de US\$ 20,000.00 y consiguió financiamiento adicional del Banco de América por un monto de US\$ 500,000.00. De acuerdo a las

estadísticas en el año de 1954, la U.S. Leasing Corporation financiaba bienes por valor de más de US\$ 3.0 millones.

2. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO MODERNO:

Las consideraciones iniciales que deben hacerse para desvirtuar el concepto que hasta la fecha se ha tenido, de que para tener éxito en una empresa es primordial poseer en propiedad todos los bienes que servirán para producir los bienes que permitirán a la empresa cumplir con sus objetivos de creación y generar utilidades que hagan crecer el capital invertido, son

- ♦ ¿Que necesidad hay de pagar por adelantado el capital que constituyen los activos fijos?
- ♦ ¿Es que a un trabajador se le paga, por ejemplo, el sueldo por anticipado de un año de trabajo?

Ciertamente lo anterior no es así, pero sin embargo el capital es decir, la inversión en activos, si se paga por adelantado. Esto se refiere a que la costumbre o lo usual es que primero se obtiene el dinero y después se compran los bienes de producción. Esto significa que se está anticipando el pago del capital. Surge entonces la interrogante: ¿Porque no se paga el capital con posterioridad tal como se hace con las remuneraciones de los trabajadores?

Se ha comentado, y es oportuno mencionarlo, que esto posiblemente sea una zaga de lo que era determinante en el siglo pasado: cuando los banqueros antes de conceder un financiamiento evaluaban primordialmente la capacidad financiera del solicitante, requiriéndole los estados financieros del negocio para

establecer si el número y calidad de sus activos, así como su pasivo y capital ameritaba concederle el préstamo.

De acuerdo con la filosofía imperante en esa época, el banquero mostraba interés en la garantía del préstamo que se le estaba solicitando y no en la capacidad técnica y experiencia del empresario que asegurara razonablemente la recuperación del capital y sus respectivos intereses generados por la transacción de crédito.

De lo anterior se establece que las utilidades de la empresa descansan en el uso que se haga de los activos disponibles, lo que le permitirá pagar el capital y los intereses del financiamiento obtenido. Por lo que, siendo el uso del activo la base del éxito de la empresa, no es necesario obtenerlo en propiedad distrayendo recursos que podrían servir para capital de trabajo, existiendo la alternativa que el mismo pueda adquirirse en arrendamiento, mediante el pago de una renta mensual, anual o cualquier otro tipo de periodicidad.

Puede decirse entonces, que el arrendamiento financiero ha revolucionado el concepto de capitalización de la empresa, haciendo énfasis en que los ingresos sirven para autofinanciar las maquinas y equipos, es decir, que el pago del capital se efectúa con posterioridad al igual que como se paga a los trabajadores que las hacen producir.

El Arrendamiento Financiero surge por la necesidad que una entidad especializada, que no tenga las limitaciones de la banca tradicional, asuma la tarea de vincular el ahorro con la producción. Lo anterior se menciona, porque en el pasado la banca de depósito tenía la imposibilidad legal de adquirir bienes

muebles, a menos que fueran necesarios para el desarrollo de su actividad. Derivado de lo anterior, no podía comprar bienes para darlos en arrendamiento, el cual es el objetivo de las empresas arrendadoras.

Por aparte existen limitaciones técnicas que impiden a la banca de depósito concentrar con amplitud recursos en operaciones de arrendamiento financiero, básicamente porque los plazos a que recibe los depósitos no son recíprocos con los que tendría que otorgar al celebrar los contratos de los bienes arrendados. En virtud de lo mencionado, surgieron en Guatemala las empresas de arrendamiento al igual como sucedió en los Estados Unidos de América y en algunos países de Europa, donde ya han sido objeto de legislación especial.

En nuestro país, al no existir regulación específica, debe aplicársele a las transacciones las disposiciones del Código Civil.

3. DEFINICIONES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Con las palabras Arrendamiento Financiero de manera específica se trata de identificar a la operación de arrendamiento que persigue fines básicamente financieros. A continuación se plantean algunas definiciones hechas por diferentes autores y personas relacionadas con el estudio del arrendamiento financiero, quienes han interpretado su significado desde puntos de vista legales, económicos, financieros y meramente descriptivos.

El Contador Público y Auditor mexicano Favio Tulio Zilli Viveros en un número del mes de diciembre del año 1969 de la Revista Investigación Fiscal de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de ese país, expuso en relación al

arrendamiento financiero lo siguiente: "El contrato de arrendamiento financiero es un contrato sui-generis, que se puede agrupar dentro de los conocidos como innominados, puesto que es, en principio al menos, la yuxtaposición de dos contratos regulados por la legislación civil; el de arrendamiento y el de compraventa. En el se obliga una de las partes a entregar un bien durante un plazo previamente pactado, al final del cual deberá trasladar su dominio a la otra parte a cambio de un precio simbólico establecido en el propio contrato, o bien a volvérselo a rentar a cambio de una renta menor, o en una posibilidad mas enajenarlo a un tercero y repartir el precio obtenido entre ambas partes, correspondiendo al arrendatario la porción más significativa. La otra parte se obliga a pagar las cantidades estipuladas como rentas las cuales se documentan con títulos de crédito a favor de la arrendadora, y, en el caso de ejercer la opción de compra, que es como se dijo simbólico o menor al de mercado."

En resumen, lo anterior establece que el contrato de arrendamiento financiero es fundamentalmente un sistema de financiamiento que permite al arrendatario adquirir activos fijos mediante el pago de una renta periódica convenida durante un plazo determinado, al final del cual el arrendatario puede optar por algunas de las siguientes alternativas.

- ◆ Hacer uso de la opción de compra y adquirir el bien a un precio simbólico.
- ◆ Renovar el contrato con una renta mensual y una opción de compra muy inferior a la original.

- ♦ Enajenarlo a un tercero, entregándole a la arrendadora la porción del precio o la opción de compra a que tiene derecho.

Desde un punto de vista descriptivo el licenciado Guillermo Flores en documento de estudio para los cursos de Gerencia Financiera en el Centro de Formación Profesional Tayasal, dice del arrendamiento financiero o <leasing> lo siguiente. " Es un sistema que le permite a las empresas adquirir un activo fijo en arrendamiento en lugar de efectuar una compra directa, obteniendo con ello una serie de beneficios"

Así mismo hace una clasificación de los contratos e indica que estos pueden ser con opción de compra al final del plazo y sin opción de compra. Considera que la importancia del uso del arrendamiento financiero radica en el costo de oportunidad de los empresarios al poder contar con más capital de trabajo para otras aplicaciones y que los costos financieros que el contrato implica se diluyen con el beneficio fiscal, que hace deducibles de la renta bruta el pago de las rentas que causa el contrato respectivo.

En su definición el licenciado Guillermo Flores menciona el término <leasing> el cual tiene su etimología en el idioma inglés específicamente de la palabra <lease> que significa en su modalidad verbal arrendar, dar o tomar en arriendo o contrato de arrendamiento. La operación de <leasing> como se le conoce internacionalmente posee un alcance más amplio y complejo que la mera etimología de su denominación. En Guatemala dicha expresión se ha popularizado en el últimos años para expresar que se trata de una operación de Arrendamiento Financiero

Visto desde el punto de vista económico-financiero existen definiciones que consideran que el arrendamiento financiero se trata de un modo de financiar inversiones que permiten a las empresas industriales y comerciales equiparse sin tener que movilizar sus fondos propios. Otros consideran que es el contrato por el cual el arrendatario acepta efectuar una serie de pagos escalonados al arrendador, pagos que en total, exceden el precio de compra del bien adquirido. Los pagos son escalonados en un periodo equivalente a la mayor parte de la vida útil del bien. Durante dicho tiempo llamado periodo inicial de alquiler, el contrato es irrevocable por las dos partes, y el arrendatario está obligado a continuar con el pago de las rentas por el alquiler.

El desarrollo y práctica del arrendamiento financiero como una fuente de financiamiento ha provocado que en diversos países se regule específicamente su uso y se establezcan definiciones legales del mismo. Por ejemplo en España se establece que el arrendamiento financiero es el contrato conocido en el comercio internacional con la denominación de Leasing, de hecho la palabra forma parte del vocabulario usual, por el cual una entidad conviene con otra en cederle la utilización de un bien de su propiedad a cambio del pago de unas cuotas que le dan derecho asimismo, a ejercitar la opción de compra sobre dicho bien al término del plazo, a base de un pago adicional establecido, o bien a reanudar la operación por un plazo adicional.

En el reino de Bélgica, el arrendamiento financiero se caracteriza por referirse a bienes de equipo que se empleen exclusivamente de forma profesional, los cuales deben ser comprados por el arrendador con el objetivo de arrendarlos y

que la transacción y sus características deben establecerse en un contrato. Una condición específica es que la opción de compra debe ejercerla obligadamente el arrendatario al final del periodo inicial.

El jurista francés Leloup considera al arrendamiento financiero como un "Contrato de alquiler de bienes de equipo de una duración determinada, correspondiente a la amortización del bien alquilado, y acompañado de la promesa del arrendador de prorrogar el alquiler por un nuevo periodo de tiempo, tomar de nuevo el bien o venderlo al arrendatario, según sea la voluntad de este al expirar el plazo determinado"

En Italia el magistrado Brugnano considera al arrendamiento financiero como un: "Contrato mediante el cual el propietario de bienes de cualquier especie, concede como arrendador la tenencia y uso de esos bienes a un usuario llamado arrendatario, durante un período prefijado de tiempo y contra la retribución de un canon establecido".

En Guatemala el arrendamiento financiero carece de legislación específica. Las empresas que ofrecen la fuente de financiamiento lo hacen basados en las disposiciones generales que sobre el contrato de arrendamiento contienen el Código Civil y el Código de Comercio, y observan en las transacciones las normas que les son aplicables en materia de impuesto sobre la renta e impuesto al valor agregado.

Por su parte desde un punto de vista técnico y descriptivo la Comisión de Principios de Contabilidad y Normas de Auditoría del Instituto de Contadores Públicos y Auditores en su pronunciamiento sobre Contabilidad Financiera número

17 emitido en el año 1986 sobre el tema de Arrendamientos, define al arrendamiento financiero así: "Es un contrato que no causa al arrendador utilidades o pérdidas características de los fabricantes o comerciantes, sin embargo, transfiere substancialmente al arrendatario todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad".

4. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

Entre las características generales del arrendamiento financiero pueden listarse las siguientes:

- ♦ La empresa arrendadora adquiere el bien sólo en el momento en que esta contratado el inmediato arrendamiento de ese bien con el usuario real del mismo.
- ♦ El contrato especifica pagos de rentas periódicas, es fijo y no cancelable por ninguna de las partes, aunque en algunos casos se puede incluir la posibilidad de cancelación por parte del arrendatario mediante una cláusula penal. Normalmente la duración del contrato es de dieciocho meses a sesenta meses, el depósito inicial es significativamente inferior en relación al valor del bien, es practica bastante generalizada que su importe sea una renta por cada año de duración del contrato. Usualmente se contempla además el pago de una cantidad única en concepto de gastos de apertura.
- ♦ El importe global del arrendamiento (rentas totales más precio de la opción de compra), incluye para efectos del arrendador, tanto el costo original del bien, como los intereses que espera de su inversión. Tales

intereses son, en la mayoría de los casos superiores a los que se causaría, por ejemplo, con un préstamo bancario. Una de las principales razones de lo anterior, es que el arrendador descansa más en la solidez crediticia de su cliente que en la garantía de su inversión. Esto significa, que el riesgo asumido por la empresa arrendadora es superior al que asume cualquier otro acreedor, sea este una institución financiera o un particular.

- ◆ El financiero es un arrendamiento neto, en el cual el arrendador únicamente proporciona los fondos para adquirir el bien y cobra las rentas; cualquier gasto relacionado con el mantenimiento, conservación, funcionamiento y seguros, estarán a cargo del arrendatario.

- ◆ El contrato generalmente incluye opciones a favor del arrendatario las cuales le permiten seguir utilizando el bien arrendado después de terminado el plazo original pactado.

- ◆ No congela el efectivo disponible de las empresas arrendatarias, consecuentemente no disminuye el capital de trabajo.

- ◆ Se tiene el usufructo de la maquinaria o equipo sin comprometer el capital propio.

- ◆ No genera pasivos adicionales.

- ◆ Como el pago de las rentas al arrendador es un gasto de operación aplicado para generar renta, al formar parte de los gastos deducibles disminuye la renta bruta.

5. OBJETO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Las empresas generalmente son propietarias de activos fijos y así lo revelan en sus estados financieros, pero lo importante como ya se indicó en otros párrafos es el <uso> que se da a la maquinaria, equipos e instalaciones, y no su propiedad <en sí misma>.

Puede decirse entonces de una manera general, que el objeto del arrendamiento financiero es aligerar y mejorar el flujo de efectivo, puesto que, antes de comprar un bien es importante preguntarse cuando puede generar flujos de efectivo. Si bien es cierto que la compra de los bienes productivos al contado, no implica que el costo de producción sea más elevado que obtenerlos con otra alternativa, si es seguro que absorberá parte sustancial de los recursos con que cuenta la empresa restándoselos al capital de trabajo, que sí es parte importante para la generación de efectivo.

6. FUNCIONAMIENTO:

El arrendamiento financiero funciona así: Si un empresario necesita comprar maquinaria y no tiene efectivo para hacerlo al contado, o no tiene planificado aplicarlo cien por ciento en dicho destino, recurre a una empresa arrendadora y le propone que compre la maquinaria y se la de en arrendamiento. Con esto el industrial o comerciante se vuelve más experto, por cuanto esta compartiendo y poniendo en práctica el hecho de darle más significado a la generación de ingresos, que ha la obtención de la propiedad de sus activos.

Luego la arrendadora se pone en contacto con el proveedor, para contratar la compra del bien con base a las especificaciones que le ha dado el arrendatario.

Previo a la formalización de la adquisición de la maquinaria, la compañía arrendadora celebra el contrato de arrendamiento con el arrendatario. Es oportuno nuevamente mencionar, que dicho contrato debe hacerse conforme las regulaciones del Código Civil (Decreto Ley 106) y de las disposiciones que le son aplicables del Código de Comercio (Decreto numero 2-70), como consecuencia que en nuestro medio no hay legislación específica concerniente al arrendamiento financiero. Generalmente, al finalizar el periodo de arrendamiento, el arrendatario ejerce la opción de compra por el valor simbólico fijado al bien. A través del arrendamiento financiero se pueden financiar el cien por ciento de los bienes que se necesitan para que una empresa produzca, por lo que su funcionamiento constituye un medio valioso para financiar, en un grado apreciable, la productividad del país.

El funcionamiento del arrendamiento financiero se inicia a partir del momento en que las fases de elección del equipo, solicitud de financiamiento y análisis de la capacidad de pago del arrendatario han sido completadas, y por lo tanto, el probable usuario ha concluido en la necesidad que tiene del bien y establecido la forma y condiciones de su financiamiento. Seguidamente surge la formalización del contrato bajo los estándares del arrendador, los cuales pueden ser ampliados o modificados derivado de condiciones especiales que se originen de una transacción determinada.

El arrendamiento financiero y su contrato funciona al amparo del principio jurídico de libertad de pactos y le son de aplicación las normas generales sobre forma contractual. Es por esta característica de su funcionamiento que en principio no es totalmente indispensable que este tipo de transacción se otorgue de forma documental desde un principio, aunque en la práctica las transacciones de arrendamiento financiero siempre se han formalizado por escrito.

Siendo el contrato el instrumento documental que hace funcionar a la figura del arrendamiento financiero, se listan a continuación los aspectos que debe contener:

- ♦ Identificación de las partes involucradas en la transacción
- ♦ Identificación plena de las características del bien objeto de arrendamiento.
- ♦ Periodicidad de las rentas y su forma de pago, la cual puede ser anticipadas o vencidas
- ♦ Comisiones y gastos involucrados en su apertura.
- ♦ Póliza de seguro
- ♦ Plazo o periodo de vigencia del arrendamiento.
- ♦ Recargos por falta de pago de alguna renta periódica.
- ♦ Procedimientos judiciales por falta de cumplimiento de las estipulaciones del contrato.
- ♦ Valor de la opción de compra del bien al final del plazo del contrato. Este por lo general es un precio simbólico.

- ◆ Derechos del arrendador en relación a los cambios en la tasa de interés, que puedan presentarse en el mercado durante la vigencia del arrendamiento.
- ◆ Derechos del arrendatario derivados del funcionamiento del contrato y en relación a un posible reembolso anticipado de la operación
- ◆ Los impuestos, tasas y gastos de toda índole, presentes y futuros, que serán responsabilidad del arrendatario
- ◆ Manifestación plena que la propiedad del bien dado en arrendamiento corresponde al arrendador.
- ◆ Numero y monto de las rentas que se dejan en deposito por parte del arrendatario y que se aplicaran a las últimas cuotas del arrendamiento financiero

Al dar forma al contrato deben tomarse en cuenta los aspectos relativos al riesgo por lo que la extensión en cuanto a las estipulaciones del mismo es significativo. El riesgo esta presente en la eventualidad de la falta de pago de las rentas por parte del arrendatario o en el inadecuado uso, mantenimiento y aseguramiento del bien. Otro riesgo existente es la no observancia de la cláusula que obliga al arrendatario a no dar en subarrendamiento el bien. Así mismo dentro de su funcionalidad debe quedar claro que el contrato de arrendamiento financiero no es rescindible de forma unilateral por parte de la persona que tendrá su usufructo

Dentro del contrato al dejar establecida la duración del mismo, deberán considerarse aspectos inherentes al bien, como lo son la presunta vida útil del

mismo y la tasa de depreciación fiscal a que está sujeto de acuerdo a su naturaleza.

Otra parte importante en el funcionamiento del arrendamiento financiero, es el relativo a la determinación del monto de las rentas que deberá pagar el arrendatario. Es común que el arrendador para fijar las mismas tome en cuenta factores relacionados con el tiempo de amortización del valor del bien, los intereses y gastos financieros asociados a la operación, los gastos de administración en que incurre la empresa, los impuestos que genera la transacción y el margen de beneficio que se espera del contrato. La tasa de interés involucrada en las rentas se fija en función de la tasa de corte o de descuento que aplica para el arrendador, en algunas oportunidades derivado de la coyuntura económica prevaleciente se fija una tasa alta o una tasa baja; en otras oportunidades depende de la cuantía de la operación; algunas veces se toma como parámetro la solvencia del arrendatario y otros factores subjetivos, tales como existencia de reciprocidad, o la vinculación o relación con el arrendador. Los gastos administrativos se refieren a aquellos que se generan en la administración de cualquier tipo de cartera crediticia. Asimismo toda renta tiene asociado determinado impuesto; en nuestro medio a las rentas se les adiciona el impuesto al valor agregado. El arrendador lo traslada al fisco en forma neta y el arrendatario lo toma como un crédito fiscal al impuesto mencionado.

La forma de pago de las rentas generalmente es en forma anticipada, aunque muchas veces se hacen en forma vencida. El incumplimiento de la condición de anticipada puede dar origen a recargos adicionales para el

arrendatario en concepto de mora. Otra característica del funcionamiento de las rentas dentro del contrato de arrendamiento financiero, es que pueden ser lineales o constantes, de monto creciente o decreciente a diferentes tasas de variación y en algunos casos estacionales dependiendo o adaptándose al movimiento del flujo de efectivo del arrendatario.

Otra estipulación que puede aplicarse en el funcionamiento del convenio de arrendamiento financiero es la que permite al arrendatario rescindir el acuerdo bajo ciertas condiciones económicas antes de finalizar el plazo pactado. Esto es una ventaja en aquellos casos en que el bien objeto de arrendamiento está expuesto a los efectos de una obsolescencia tecnológica.

En el funcionamiento del arrendamiento financiero la compra del bien, por parte del arrendador, al proveedor elegido por el arrendatario se constituye en una transacción complementaria.

En el curso de la transacción, el arrendador procede a la adquisición del bien únicamente si el arrendatario ya ha procedido a firmar el contrato respectivo, que lo liga y obliga al pago de las rentas del bien adquirido. Por tal motivo, la acción de compra del bien está contemplada fuera del alcance de la operación de arrendamiento financiero como tal. Es en sí una operación de coexistencia de relaciones de obligación entre el proveedor y el arrendador en el contexto de una transacción de compraventa, y entre el arrendador y el usuario del bien en el marco de un contrato de arrendamiento financiero.

Seguidamente el arrendatario recibe el bien directamente del proveedor elegido por él en el lugar y tiempo establecidos entre este y el arrendador. Casi

siempre y en forma contractual el arrendador no se hace responsable por incumplimiento de la fecha de entrega del bien, así como de cualquier otro aspecto relacionado con su instalación y posterior funcionamiento. Esta es una característica particular del contrato que subroga al arrendatario los reclamos que en este sentido corresponden jurídicamente al comprador. Adicionalmente los costos y riesgos asociados al transporte, entrega e instalación del bien corren por cuenta del arrendatario. A partir de la recepción de conformidad por parte del arrendatario de la maquinaria o equipo de que se trate se inicia el funcionamiento específico del contrato de arrendamiento y de todas las estipulaciones y condiciones establecidas en el mismo.

Al tener la posesión del bien el arrendatario se compromete a darle el uso adecuado en atención a los términos y condiciones contenidos en el contrato, que se refieren específicamente a el lugar de ubicación o uso del bien, a la cantidad de horas de utilización, el derecho que asiste al arrendador a efectuar visitas de inspección del bien arrendado y la obligación del arrendatario de atender oportunamente los requerimientos de mantenimiento y conservación del bien de acuerdo a las especificaciones establecidas al respecto por el fabricante.

Finalmente el funcionamiento del contrato de arrendamiento financiero concluye cuando el arrendatario al límite del periodo irrevocable del arrendamiento opta por cualquiera de las tres opciones a que puede facultarle el convenio.

- ◆ Devolución del bien a su propietario, es decir, al arrendador
- ◆ Adquisición del bien ejerciendo, por un precio simbólico establecido al inicio del contrato, la opción de compra

- ♦ Prórroga del contrato de arrendamiento financiero, lo que permite la exclusión o inclusión de nuevas estipulaciones y condiciones al mismo

La práctica de la opción de devolver el bien al arrendador implica la conclusión simple y pura del contrato. Aquí se contempla que el arrendatario devuelva el bien funcionando adecuadamente en el lugar y fecha establecido en el contrato.

La opción de adquirir en propiedad el bien es establecida en el convenio y da la potestad unilateral al arrendatario de ejercerla y promover una transacción de compraventa. Por lo general están contenidos en el contrato el precio de venta del bien y también el plazo para que el arrendatario opte por la opción de compra. La opción de compra a un precio simbólico reside en el interés del arrendador de concluir la operación mas que la de recuperar el bien arrendado, que en la mayoría de las veces se encontrara afectado en demasia por factores como la depreciación natural por el paso del tiempo y el uso constante o por la obsolescencia.

Considerar por parte del arrendatario la opción de prorrogar en contrato de arrendamiento, obliga a una renovación del instrumento original que toma el nombre de residual o secundario. Generalmente la modificación mas significativa que sufre el mismo son las relativas a la parte económica. Esto obedece a que debe considerarse que el bien ha sido amortizado totalmente, motivo por el cual las rentas se ven reducidas, estableciéndose usualmente su forma de pago con una periodicidad anual.

7. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

7.1 VENTAJAS:

En términos generales la ventaja principal de los contratos de arrendamiento está en la flexibilidad que representa a las empresas que los utilizan. El contrato típico no tiene las estipulaciones restrictivas del préstamo a plazo. La empresa no limita excesivamente sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de operación. El simple hecho de que el arrendatario no requiera aprobación del arrendador, situación que por lo general ocurre con el préstamo a plazo, implica una mayor agilidad administrativa que esta a disposición de los interesados.

El arrendamiento se asemeja al financiamiento por partes. Las empresas pueden recurrir a este medio de financiamiento para adquirir pequeños activos cuando no resulte conveniente desde el punto de vista económico acudir al mercado de dinero con una solicitud de baja cuantía, o cuando las tasas de interés estén muy altas por el momento. Se puede continuar rentando hasta que se haya creado la necesidad de capital mas permanente, o hasta que disminuyan las tasas de interés.

El contrato de arrendamiento permite también a la empresa evitar el riesgo de la rápida obsolescencia de los equipos. Puesto que la empresa no es dueña del activo, un deterioro debido, por ejemplo, a los cambios tecnológicos, no afectará al valor de los activos de la empresa. Si el activo no tiene valor alguno de

desecho al terminar el contrato, pese a las expectativas en contrario, será el arrendador quien soporte la pérdida resultante

Algunas empresas recurren al arrendamiento como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra limitado. Si la empresa cuenta con varios proyectos que desea emprender, pero sus recursos están restringidos, puede recurrir al arrendamiento para ampliar sus adquisiciones de activo; sin embargo, esta ventaja puede ser engañosa, porque los recursos que se arriendan forman parte de los recursos disponibles tanto como los de otras fuentes y deben ser evaluados junto con ellos. Generalmente, estos recursos resultan tan caros para la empresa, en casi todos los aspectos, como la deuda contratada mediante un préstamo bancario tradicional. La empresa no debe considerar el arrendamiento como un medio para eludir restricciones presupuestarias, sino únicamente como una fuente adicional de financiamiento.

Los pagos por arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, mientras que la propiedad del activo sólo permite a la empresa deducir el costo de la depreciación. Derivado que por lo general el pago de las rentas es mayor que los cargos por depreciación, la empresa tiene un mayor beneficio fiscal cuando toma los bienes en arrendamiento.

El arrendamiento en general se emplea a veces para evitar las restricciones que imponen las operaciones de préstamo. Cuando las estipulaciones de un préstamo impiden a la empresa obtener otros, puede recurrir al arrendamiento, con el argumento técnico de que el arrendamiento no está definido como pasivo adicional, sin embargo esta interpretación es engañosa puesto que el

arrendamiento es una forma de pasivo y en la actualidad muchos acreedores lo restringen, junto con la contratación de pasivo adicional, en las cláusulas específicas del contrato de préstamo.

En lo que respecta a la pequeña empresa, el arrendamiento puede ser una de las pocas opciones que le sean accesibles para la adquisición de activos. El riesgo se reduce porque la propiedad pertenece al arrendador, y este puede estar dispuesto a financiar cuando otros acreedores se abstengan de participar.

Los arrendamientos dan también a los arrendadores una ventaja en caso de quiebra de las empresas, puesto que al poseer la propiedad de los bienes arrendados impide que los otros acreedores recurran a los activos en dicha condición.

Del arrendamiento financiero se considera como una de sus ventajas el hecho que permite la liberación del capital de trabajo, lo que se da como consecuencia que teóricamente el arrendamiento permite al empresario que lo utiliza, pagar las rentas de los bienes que necesita, con el rendimiento o los flujos de efectivo que los mismos activos producen.

La compraventa a largo plazo con reserva de dominio, otra alternativa que existe para la adquisición de activos, produce los mismos resultados, pero el arrendamiento puede incrementar el movimiento de caja, debido a que los pagos por rentas se consideran como gastos y se deducen de los ingresos, por lo tanto el impuesto a pagar es menor, generando como contrapartida más efectivo disponible para capital de trabajo.

La ventaja que se observa del arrendamiento financiero en comparación con la compraventa con reserva de dominio, es básicamente la deducción fiscal de las rentas pagadas, en cambio los pagos a cuenta de la compra de los bienes, como el pago de un préstamo bancario no lo son, por lo que las deducción en la adquisición de maquinaria y equipo se limitan a los cargos por depreciación y a los gastos por financiamiento e intereses.

Tomando en cuenta la deducción de las rentas por arrendamiento como gasto, esta situación genera mayor flujo de efectivo al decrecer los impuestos a pagar que puede ser y es más importante en unas empresas que en otras, considerando que la diferencia radica en los usos que se le da a ese efectivo liberado y en las necesidades que tiene la empresa de obtener o disponer de una mayor cantidad de flujo de efectivo. La inversión más favorable del efectivo disponible se puede medir por la productividad del mismo.

La legislación impositiva concede al arrendatario, considerar el monto de las rentas pagadas en el ejercicio fiscal como gastos deducibles de la renta bruta. Si se considera que la duración media de los contratos de arrendamiento financiero es inferior a la vida útil de los bienes arrendados, resulta evidente que la deducción de las rentas es ventajosa para la empresa arrendataria.

En el caso de las empresas productivas, el fisco participa en una proporción de sus utilidades generadas, al hacer la deducción de las rentas pagadas, el impuesto liquidado mientras esta vigente el contrato de arrendamiento será inferior en esa proporción sobre la diferencia entre éstas y el importe de la depreciación, pero resultará mayor una vez que concluya el arrendamiento. El

procedimiento de depreciar los bienes, causara un impuesto similar, pero la empresa lo amortizara en un plazo mayor. Puede decirse entonces, que si opta por la primera alternativa dispondrá del beneficio de utilizar el efectivo liberado en cierto número de años.

Otra ventaja del arrendamiento financiero existe al considerarlo como un medio de acceso a recursos crediticios, cuando técnica o financieramente la capacidad de endeudamiento de la empresa se encuentra dentro los límites máximos que aceptan las instituciones bancarias o financieras.

Por aparte empresas que son consideradas como un buen riesgo en materia de créditos, usan el arrendamiento como una alternativa para sus necesidades normales de operación. Esto es lo que se interpreta al decir que una de las ventajas del arrendamiento financiero es la de ser un sustituto del crédito bancario.

También es preciso apuntar que uno de los renglones más importantes de la inversión en activos lo constituye el costo de los bienes y conociendo anticipadamente este valor, se pueden elaborar y controlar de una mejor forma los presupuestos de capital, lo que facilita el control de costos y permite evaluar con mayor objetividad la productividad de los bienes tomados en arrendamiento.

Empresas que operan con un control rigido en sus presupuestos de gastos, encuentran que les es más fácil esta tarea al existir costos fijos mensuales en sus equipos, incluso esto permite delegar la elaboración de estos presupuestos dentro del personal involucrado, creándoles un mayor grado de responsabilidad y de identificación con las operaciones del negocio.

del personal involucrado, creándoles un mayor grado de responsabilidad y de identificación con las operaciones del negocio.

El arrendamiento financiero tiene la ventaja de producir tácitamente una aceleración en la depreciación de un equipo al mismo ritmo que las rentas producidas por dicho activo. El hecho que los contratos de arrendamiento por lo general se pacten a un plazo promedio de tres a cinco años, facilita los pronósticos en cuanto a ingresos contra costos de los mismos. Considerando que la tecnología cambia rápidamente, exponiendo a los equipos a los efectos de la obsolescencia, el arrendamiento tiene la ventaja de ser preferido sin correr el riesgo de proyectar pronósticos a términos largos de acuerdo con los requerimientos normales de una compra directa.

En una síntesis se puede exponer que las principales ventajas que reporta el arrendamiento financiero desde el punto de vista del arrendatario son las siguientes:

- ♦ Es una alternativa para obtener activos fijos, que protege a las empresas de los incrementos de precios causados por la inflación.
- ♦ Se obtiene el uso de un activo fijo productivo sin incurrir en ninguna obligación teórica de pasivo fijo.
- ♦ Las rentas que se pagan como retribución al arrendador, constituyen un gasto deducible para fines del impuesto sobre la renta.
- ♦ Existe la opción de ejercer la opción de compra a cambio de un pago simbólico, generalmente de un quetzal (Q. 1.00)
- ♦ No distrae efectivo que puede ser utilizado en otras aplicaciones.

- ♦ En forma indirecta, se obtiene una rotación de bienes de alta depreciación.

7.2 DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

La principal desventaja que se le atribuye al contrato de arrendamiento típico es que resulta más costoso que la compra del activo. Durante la vida de este último, la empresa puede esperar que el desembolso total asociado con el arrendamiento será mayor que si hubiera efectuado la compra. Sin embargo, esto no significa que el arrendamiento sea menos atractivo. Es posible que, considerando los otros usos que la empresa puede dar al valor de compra del activo que se renta, el valor del dinero en el tiempo y el patrón de los flujos netos de efectivo, el arrendamiento pueda tener un valor actual neto mayor que la compra y resultar un mecanismo más conveniente para financiar la adquisición del bien requerido.

Cuando la empresa renta el activo pierde las deducciones por depreciación, y no utiliza el crédito fiscal que genera la compra del mismo. En algunas ocasiones el arrendador puede reducir la renta debido a las entradas de efectivo que se derivan de esos beneficios; pero el arrendatario nunca disfruta de todo el efecto, que si aprovecharía de haber comprado el activo.

El arrendamiento no cancelable o de plazo forzoso, puede ocasionar cierta rigidez en los planes y operaciones de la empresa. Si la inversión no resulta satisfactoria, la empresa puede abandonar la operación, pero no el pago de la renta. A menos que pueda vender el contrato o subarrendar a otra el bien, que

Como ya se indicó la principal desventaja del contrato de arrendamiento financiero es el costo. En estudios realizados en Estados Unidos de América, país que cuenta con un gran volumen de operaciones de este tipo, se ha establecido que el costo del arrendamiento financiero es superior aproximadamente en uno por ciento (1%) a la tasa promedio de interés en créditos bancarios a plazo

Esto se debe básicamente a que el arrendador cuenta con una garantía real sobre su financiamiento relativamente reducida. en consecuencia, al confiar más en el crédito del arrendatario asume un riesgo mayor sobre su inversión, por lo que buscará una mayor productividad sobre la misma.

Al indicar que el arrendador asume el riesgo de obsolescencia de los bienes arrendados, circunstancia que influye obviamente en la elevación del interés cobrado al arrendatario, la baja del poder adquisitivo de la moneda como consecuencia de la inflación, repercute en los incrementos en las tasas de interés que se cobran en las rentas a los usuarios de los bienes, influye también el tratamiento fiscal que deben dar los arrendadores a sus costos, cuya práctica derivado de la ausencia de normas específicas, los exponen a afrontar contingencias, ya que solo está permitido deducir de la renta bruta la depreciación a las tasas máximas establecidas según sea el tipo de activo, las cuales permiten depreciar los bienes generalmente en un plazo mayor a la duración de los contratos

Otro aspecto a considerar que influye en la fijación del costo del arrendamiento financiero se refiere al costo del servicio, cuando el arrendador se obliga a proporcionarlo, ya que implica contar con existencias de repuestos y

Otro aspecto a considerar que influye en la fijación del costo del arrendamiento financiero se refiere al costo del servicio, cuando el arrendador se obliga a proporcionarlo, ya que implica contar con existencias de repuestos y personal técnico disponible para cumplir de manera satisfactoria con lo acordado al respecto.

El contrato de arrendamiento contempla un plazo forzoso, es decir, no puede ser rescindido en ningún momento, o de sucederse la cancelación tiene que llegarse a un acuerdo entre las partes y por lo general esto concluye en que el arrendatario tiene que pagar una indemnización onerosa al arrendador.

Asimismo otra desventaja existente es la relativa a las restricciones que el arrendador pone en relación al uso que del equipo puede hacer el arrendatario. El resto de los acreedores o proveedores de las empresas consideran como una desventaja del arrendamiento el hecho que no se vea reflejado por Ley dentro de la obligaciones en los estados financieros de sus clientes.

En una síntesis se puede mencionar que las principales desventajas que se le atribuyen al arrendamiento financiero son las siguientes:

- ♦ Los plazos forzosos existentes en el contrato, que obligan al arrendatario a pagar la totalidad de las rentas pactadas aunque no haga uso del bien.
- ♦ Que la propiedad de los bienes se obtiene hasta el final del periodo de arrendamiento.

8. ASPECTOS LEGALES, FISCALES Y FINANCIEROS:

8.1 LEGALES:

Se ha definido al arrendamiento financiero como una operación por la cual un sujeto de naturaleza individual o jurídica puede contratar el goce o uso de un bien cuya necesidad tiene, concertando un convenio con otra persona que esta en la capacidad de proporcionárselo a cambio de una retribución periódica durante un plazo o periodo determinado.

Partiendo de lo anterior se le ha conferido al arrendamiento financiero la característica de un alquiler con opción de compra dado que es la figura jurídica mas próxima al mismo. Sin embargo desde ese punto de vista no debe haber duda entre lo que es el arrendamiento venta con el alquiler con opción de compra. Ya se ha indicado que este último surge de la necesidad de un marco jurídico único para la utilización del arrendamiento como herramienta de financiamiento para la adquisición de bienes de capital.

Al considerarse que la forma de arrendamiento venta contiene una imprecisión jurídica al confundirse las figuras del alquiler y la venta en un mismo contrato, lo cual no es aceptable, origina que para distinguir la figura del arrendamiento financiero en preciso agregar al contrato de alquiler la opción de compra.

A continuación se plantean una serie de aspectos que hacen distinguir al arrendamiento financiero de otras figuras contractuales parecidas, tal el caso de la mención hecha del alquiler venta:

- ◆ En el arrendamiento financiero coexisten dos relaciones bilaterales con vínculos entre sí. La primera que se genera entre el arrendador y el arrendatario y la segunda que nace por el contrato de compraventa entre el arrendador y el proveedor del bien objeto de arrendamiento.
- ◆ Se encuentra definido y tiene una importancia tipificada, que la participación del proveedor se ubica al entorno del contrato de arrendamiento propiamente dicho.
- ◆ En la figura del arrendamiento financiero, la persona que tiene el goce o uso del bien no posee la propiedad del mismo. Esta corresponde a la persona que representa al arrendador.
- ◆ Contrariamente a otros contratos de arrendamiento, en el financiero, los riesgos técnicos asociados al bien arrendado corresponden al arrendatario.
- ◆ Las opciones que tiene el usuario del bien al finalizar el plazo del contrato, generalmente no se contemplan en un contrato de alquiler.
- ◆ El carácter específico del arrendamiento financiero queda diferenciado de otros convenios al ser un arrendamiento total del bien, irrevocable y con un valor determinado previamente para la opción de compra.

El describir los aspectos legales que caracterizan al arrendamiento financiero sirve de base para trasladar a continuación lo relativo al marco jurídico de las relaciones contractuales incluidas en el mismo.

Inicialmente en cuanto a su significado de operación de financiamiento, el arrendamiento financiero se concreta en un contrato que se perfecciona en la

delimitación jurídica de las obligaciones que en su celebración asumen los sujetos que participan en el mismo.

Consiste básicamente en un contrato especial de arrendamiento de un bien, el cual tiene su fundamento en el principio de la libertad de contratación; la unidad contractual de su estructura no se distorsiona por la inclusión de estipulaciones que lo conforman, tales como la incorporación de la opción de compra, ni por la existencia de actividades preliminares vinculadas en forma estrecha a su funcionamiento o su naturaleza de arrendamiento con una finalidad específicamente financiera.

En la consideración anterior se encuentran los tres aspectos que distinguen a la operación de arrendamiento financiero, es decir, la adquisición del bien por el arrendador, el arrendamiento financiero del mismo y la opción de compra. La acción de compra venta entre la persona del arrendador y el proveedor o fabricante del bien constituye un contrato jurídico separado que establece una relación distinta de la existente entre el dueño del bien y el arrendatario. Sin embargo, puede observarse claramente que la adquisición del bien por parte del arrendador está determinada por la existencia y la formalidad del contrato de arrendamiento financiero.

El contrato de arrendamiento financiero contempla la funcionalidad de un contrato de compraventa dentro del marco de otro que contempla la acción del dueño del bien al decidir darlo en arrendamiento. Esta característica particular del arrendamiento financiero es lo que le confiere un carácter propio y lo distingue al compararlo con los contratos de arrendamiento que tipifica la legislación vigente.

en el país. Con lo anterior se confirma lo dicho que la compraventa del bien a arrendar da origen al arrendamiento de naturaleza financiera.

Cuando el arrendador se compromete a transferir al final del contrato la propiedad del bien arrendado al usuario, es cuando aparece el otro aspecto legal que tipifica como figura contractual al arrendamiento financiero. Por procedimiento, los contratos que formalizan la transacción documentan los términos del arrendamiento propiamente dicho y los de la opción de compra, quedan fuera del convenio jurídico los derechos y obligaciones relativas a la compra del bien por parte del arrendador, situación que puede incidir negativamente en el caso se presenten conflictos durante la ejecución del contrato.

Considerando la inexistente regulación sobre el tema en el medio guatemalteco, así como la ausencia de un ámbito normativo a donde acudir para determinar el contenido mínimo de la figura del arrendamiento financiero y de los derechos de la partes contratantes, los entendidos en la materia recomiendan solemnemente la necesidad de tipificar de la forma más abierta posible tales derechos en las cláusulas del contrato; esto permite que al momento de celebrar convenios de arrendamiento financiero, más que otros compromisos de carácter legal, las estipulaciones y condiciones del mismo tengan una gran importancia, ya que los mismos se convierten en ley entre las partes.

En resumen, el contrato que formaliza el arrendamiento financiero debe considerar y contener las siguientes características:

- ◆ Traslativo de uso, derivado que en la operación inicialmente no se traslada la propiedad del bien, sino el disfrute del mismo a cambio de contraprestación monetaria, pago o renta periódica.
- ◆ Consensual, porque se perfecciona la figura por un simple consentimiento de las partes
- ◆ Bilateral, como consecuencia que da lugar a la reciprocidad de obligaciones para las partes contratantes
- ◆ Comutativo, derivado que ambas partes están conscientes de las obligaciones a que están sujetas y de las prestaciones que deben darse, las cuales se considera son proporcionales a los beneficios que se originan del funcionamiento del convenio.
- ◆ Oneroso, esta característica implica el intercambio de una prestación en base a un precio acordado.

8.2 FISCALES

8.2.1 ASPECTOS A OBSERVAR POR EL ARRENDADOR:

Los aspectos fiscales que inciden sobre la operación del arrendamiento financiero están relacionados con la observancia de lo que establecen en relación a los arrendamientos las leyes del impuesto sobre la renta, el impuesto al valor agregado y el impuesto sobre productos financieros y su aplicación esta relacionada estrechamente con la forma en que contablemente se registren los bienes que son dados en arrendamiento

A continuación se exponen los aspectos más significativos que el arrendador tiene que observar, para ajustar sus operaciones a la normativa vigente en relación a los impuestos directos e indirectos a que esta afecto.

♦ Ley del Impuesto sobre la Renta: Como consecuencia de la ausencia de normas específicas en el contenido de la Ley, en relación a las transacciones de arrendamiento financiero, básicamente en lo que se refiere al tratamiento de la depreciación y del manejo de la opción de compra, es usual que los arrendadores en el tratamiento fiscal de sus operaciones, es decir sus ingresos y gastos, practiquen cualquiera de los procedimientos siguientes:

▪ Registro de los bienes dados en arrendamiento como activos fijos, lo cual implica que en lo relacionado a la depreciación se apliquen las tasas máximas que permite la Ley. Los ingresos están representados por las rentas facturadas al arrendatario, las cuales incluyen la amortización al capital, los interés del financiamiento y los gastos relacionados con el costo de los recursos utilizados en la operación. El considerar como activos fijos los bienes arrendados implica que al final del contrato al ejercerse la opción de compra, se establezca una diferencia entre el valor no depreciado del bien y el monto de la opción de compra lo cual origina que se establezca una pérdida la cual no puede considerarse como de operación, ya que la Ley no contempla que existan empresas que, dentro de su giro normal de operaciones se dediquen a la venta de sus activos fijos, por lo que dicha diferencia debe considerarse como una pérdida de capital, las cuales solo

pueden compensarse con ganancias de capital. Esta situación es más significativa en los casos en los cuales la opción de compra se ejerce en un periodo menor al tiempo en que puede depreciarse totalmente el bien arrendado.

- Registro de los bienes como parte del inventario de mercaderías: Este procedimiento corresponde a la figura de una compraventa financiada. Al dar el bien en arrendamiento se registra una cuenta por cobrar efectuándose periódicamente al recibir las rentas los abonos al capital y el registro como ingreso el valor del financiamiento. Esta modalidad tiene el inconveniente que la factura que se extiende al arrendatario tiene que llevar por separado lo que corresponde a capital y el cargo por intereses, siendo este último el único que podría considerarse como gasto deducible por parte del arrendatario.

- Registro de los bienes en una cuenta de Bienes dados en Arrendamiento: Este procedimiento permite el registro de los bienes sin violar las normas contables en una cuenta que según su concepción no es activo fijo ni una cuenta por cobrar. La mecánica consiste en registrar cada mes en los ingresos el monto de la factura emitida al arrendatario por concepto de renta. Correlativamente se reconoce como gasto o costo del arrendamiento el resultado de dividir el costo del bien entre el número de meses de duración del contrato de arrendamiento. Dicho proceder implica una depreciación acelerada del bien por arriba muchas veces de los porcentajes máximos establecidos en la Ley del impuesto sobre la Renta.

Sin embargo por otro lado, el arrendador basa su proceder considerando que la Ley reconoce implícitamente la observancia de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y el de asociar ingresos con gastos y el conservadismo forman parte de los mismos.

En resumen, cualquiera de los procedimientos que utilice el arrendador para el registro de sus bienes sujetos de arrendamiento financiero, esta claro que le generaran rentas gravadas y que las mismas deberán tributar en cada ejercicio fiscal el porcentaje establecido. Las contingencias fiscales que cualquiera de los procedimientos mencionados implica, son tema de un análisis específico y de momento no son limitante para continuar realizando nuevos contratos.

♦ Impuesto sobre Productos Financieros: Es aplicable, si el arrendatario esta tipificado como agente retenedor, únicamente en los casos en que derivado de situaciones particulares el arrendatario se ve obligado a pagar cantidades adicionales a la renta pactada en concepto de intereses, intereses moratorios y recargos de otro tipo contemplados en la Ley. Si esto sucede el arrendador al recibir el pago, será neto (menos el 10%) y dichos ingresos deberá declararlos como exentos por haber pagado el impuesto definitivo en la fuente.

♦ Ley del Impuesto sobre el Valor Agregado: En la aplicación de este impuesto deben tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

• En la compra del bien dado en arrendamiento: El arrendador deberá pagar al momento de adquirir el bien el porcentaje que establece la Ley

para las transacciones de compraventa. El valor pagado genera un crédito fiscal a favor del arrendador.

- Al dar en arrendamiento financiero el bien: El valor de las rentas periódicas a cobrar están sujetas a un incremento en su monto equivalente al porcentaje establecido. El valor adicionado y cobrado da origen a un débito fiscal.
- Aplicación de la opción de compra al final del contrato: Esta acción significa la venta del bien al arrendatario. Al valor acordado se agrega el porcentaje de Ley. Esto genera un débito fiscal. En el caso del arrendamiento de vehículos, al ejercer el arrendatario la opción de compra, el valor de la misma deberá establecerse de conformidad al listado que anualmente publica el Ministerio de Finanzas Públicas, que establece el valor de los vehículos sujetos de venta, el cual se toma como base para el cálculo del impuesto al valor agregado.

Finalmente el arrendador en forma mensual debe efectuar la regularización y declaración del impuesto, el cual puede representar un crédito fiscal a su favor o el traslado de los débitos netos a la Dirección General de Rentas Internas.

3.2.2 ASPECTOS A OBSERVAR POR EL ARRENDATARIO

Los aspectos que debe tomar en cuenta el arrendatario en el funcionamiento del contrato respectivo están enmarcados en los beneficios fiscales que puede obtener de la aplicación de las leyes y las responsabilidades

que tiene como sujeto contribuyente. Seguidamente se plantean algunas consideraciones al respecto.

♦ Ley de Impuesto sobre la Renta: En el contexto de su normativa esta Ley considera como gastos deducibles los alquileres o rentas pagadas, siempre que los bienes tomados en arrendamiento hayan contribuido a generar rentas gravadas. También se consideran como deducibles de la renta bruta los intereses, intereses moratorios y otros gastos incurridos siempre que los mismos se encuentren adecuadamente documentados y que al pagarlos se aplique el impuesto relativo a este tipo de cargos, es decir, que cumpla con su obligación de agente retenedor, lo cual concluye con la remesa al Fisco de lo retenido dentro del término establecido.

♦ Ley del Impuesto sobre el Valor Agregado: El uso del bien por parte del arrendatario se considera como la prestación de un servicio por parte el arrendador, por lo que el pago que se hace de las rentas pactadas están gravadas por esta Ley. Asimismo el ejercicio de la opción de compra representara el pago del porcentaje establecido. El impuesto agregado tanto a las rentas como al valor de la opción de compra constituyen un crédito fiscal a favor del arrendatario.

8.3 ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

En el medio guatemalteco, la practica del arrendamiento financiero observa, por parte del arrendador y del arrendatario, aspectos financieros y contables que no le son específicos en la mayoría de veces. Inicialmente el Código de Comercio

(Decreto Número 2-70) establece en su Título III, Capítulo I, Artículo 368 que: "Los comerciantes están obligados a llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de la partida doble y usando principios de contabilidad generalmente aceptados."

Por su parte la Comisión de Principios sobre Contabilidad Financiera y Normas de Auditoría del Instituto de Contadores Públicos y Auditores en su Pronunciamiento sobre Contabilidad Financiera No. 17 Arrendamientos publicado en el mes de mayo del año 1986, establece en el Alcance de dicho pronunciamiento que "Este pronunciamiento describe los principios que rigen la contabilización de activos, pasivos e ingresos y gastos derivados de transacciones de arrendamiento. No se contemplan en este pronunciamiento los contratos relativos a: exploraciones mineras, recursos naturales y acuerdos especiales de licencias, tales como películas y grabaciones de videocinta", lo cual de acuerdo a los estatutos del Instituto es de observancia general para todos los miembros en la práctica de la profesión. Lo anterior podría decirse, es la única norma específica en materia de arrendamiento financiero que existe en el medio, en lo que respecta al aspecto contable del mismo, pero que atañe únicamente a los obligados a observarla.

A continuación se hace una síntesis de los aspectos más importantes que el pronunciamiento citado establece para la contabilización de los arrendamientos.

3.3.1 POR PARTE DEL ARRENDATARIO

Los contratos de arrendamiento deberán contabilizarse conforme a las siguientes normas:

- ◆ El que cuente con las características de financiero, se contabilizara como un activo y deberá registrarse la obligación contractual.
- ◆ Los activos y obligaciones del contrato se registraran al inicio del arrendamiento, al valor del bien arrendado o si es menor, al valor presente de los pagos estipulados en el contrato.
- ◆ El valor presente de los pagos se calculara tomando como factor de descuento la tasa de interés implícita en los mismos o en su defecto la tasa de interés por prestamos que obtiene el arrendador.
- ◆ La depreciación deberá calcularse de acuerdo a la política utilizada para similares bienes que son propiedad del arrendatario. En este apartado el pronunciamiento indica que el periodo de depreciación será igual a: cuando exista la certeza que el activo será propiedad del arrendatario se debe tomar como base la vida útil del bien o en caso contrario el periodo de arrendamiento.
- ◆ La diferencia entre los pagos mínimos y la obligación que se registra al inicio del contrato constituye la carga financiera de la operación. De cada pago se distribuirá la porción que corresponde al gasto y la parte que debe ir amortizando la obligación.
- ◆ En el caso de tratarse de un arrendamiento operativo las rentas a pagar deben registrarse como gasto de operación conforme se realicen.

8.3.2 POR PARTE DEL ARRENDADOR

En el caso del arrendador los contratos de arrendamiento pueden ser de venta, financiero y operativo. El arrendamiento venta es aquel en que obtiene ganancias o pérdidas, que le son características a los fabricantes de los bienes o de quienes los comercian. A diferencia el financiero no representa para el arrendador ninguna ganancia o pérdida inmediata y conserva la propiedad del bien arrendado hasta el final del contrato.

◆ Arrendamiento venta

- Los pagos mínimos y valor residual no garantizado deben registrarse como una cuenta por cobrar.
- El valor de la venta será el importe del valor presente de los pagos mínimos.
- Debe registrarse en el balance general como un ingreso no devengado la diferencia entre la inversión hecha en el arrendamiento menos el importe de la venta.

◆ Arrendamiento Financiero:

- La inversión bruta en el arrendamiento debe presentarse en el balance general como una cuenta por cobrar.
- La diferencia entre la inversión menos el costo o el valor en libros del bien se contabiliza como ingreso no devengado. En el balance general se presenta restando la cuenta por cobrar.
- El interés no devengado se amortizará durante el plazo del arrendamiento.

♦ Arrendamiento operativo:

- Las rentas por cobrar se registran como ingresos conforme sean devengadas.
- Los bienes arrendados deber registrarse como activos depreciables. La depreciación es el costo del contrato de arrendamiento.
- Los costos iniciales pueden diferirse y aplicarse a los resultados proporcionalmente a los ingresos devengados o cargarse a gasto en el período en que se incurran

Adicionalmente el pronunciamiento establece las revelaciones que deben hacer en sus reportes contables los participantes de contratos de arrendamiento. Lo anterior persigue evitar lo que frecuentemente sucede con las empresas que hacen uso de esta modalidad, es decir, que los pagos mínimos siempre se muestran como gastos operativos en el estado de resultados del arrendatario, pero en ciertas condiciones, ni los activos arrendados ni los pasivos bajo el contrato de arrendamiento se revelan en el balance general. Por esta razón, frecuentemente se denomina al arrendamiento como un financiamiento fuera de balance.

Lo anterior sucede cuando dos empresas con balances similares y con razones de endeudamiento iguales, deciden en un momento determinado adquirir activos que les son necesarios en su operación. Una procede a contratar un préstamo bancario para comprar el activo, por lo que en su balance se reflejan simultáneamente un nuevo activo y la obligación bancaria, motivo por el cual su razón de endeudamiento aumentara lógicamente, mientras que la otra adquiere el

activo mediante un contrato de arrendamiento dejándolo fuera de balance, por lo que su endeudamiento sigue siendo igual que antes de contar con el nuevo activo

En la práctica el arrendamiento puede implicar cargos fijos tan altos como el préstamo bancario y las obligaciones asumidas bajo el arrendamiento pueden ser igual o más peligrosos desde el punto de vista del análisis financiero, pero la razón de endeudamiento de la empresa que arrendó permanecerá igual.

Para corregir este problema, el Comité de Principios de Contabilidad Financiera, FASB en sus siglas en inglés, emitió en noviembre de 1976 el FASB No. 13 "en el que se exige a la empresas cuyos dictámenes auditados no califiquen y que participen en arrendamientos financieros (o de capital) que deben volver a expresar sus balances generales para informar el activo arrendado bajo <activos fijos> y el valor presente de los pagos futuros de arrendamiento como <deudas>". Este proceso se denomina <capitalización del arrendamiento>, y su efecto neto consiste en hacer que las empresas mencionadas en el ejemplo arriba citado tengan balances generales similares, después de haber adquirido los nuevos activos

La lógica que respalda la emisión del FASB No. 13, consiste en que si una empresa firma un contrato de arrendamiento, su obligación de hacer los pagos del arrendamiento es exactamente tan obligatoria como lo son los pagos provenientes de un contrato de préstamo bancario. asimismo el dejar de hacer los pagos de arrendamiento puede mandar a la quiebra a un arrendador con la misma posibilidad que dejar de hacer los pagos de capital e intereses de un crédito a plazo, por lo que en la práctica un arrendamiento financiero se asemeja a un

préstamo, aunque existan ciertas diferencias legales entre ambas figuras. Por otro lado no es posible afirmar, como regla general, que un proveedor de capital tendrá una posición más fuerte como acreedor o como arrendador, ya que por lo general una posición se considera tan buena como la otra en el momento que los contratos financieros se formulan. La firma de un contrato de arrendamiento financiero tiene el efecto de elevar la razón efectiva de endeudamiento de la empresa y de cambiar su estructura de capital verdadera. Si no se hiciera notar la adquisición del activo por medio del arrendamiento, los inversionistas interesados en la empresa que así lo hizo podrían ser engañados e inducidos a pensar que su posición financiera es más fuerte de lo que realmente es.

Finalmente los arrendamientos que se capitalizan se consideran como planta y como deuda a largo plazo y se presentan en esta forma en los estados financieros. La información que requieren los Pronunciamientos Nos. 5 y 31 del Comité de Principios de Contabilidad Americanos, APB en sus siglas en inglés, para los compromisos por arrendamientos no capitalizados (arrendamiento operativo y arrendamiento común o natural) es que los mismos deberán presentarse en notas a los estados financieros. La información incluirá el gasto total de arrendamiento cargado a las operaciones en cada periodo por los que se presenta el estado de resultados, registrándose las rentas contingentes, en forma separada de las rentas mínimas. Los compromisos mínimos por rentas en los contratos de arrendamiento no sujetos a cancelación por las principales categorías de propiedades, por cada uno de los cinco años sociales subsecuentes, y por cada uno de los tres periodos siguientes de cinco años, y cualquier compromiso

de cualesquiera rentas variables o contingentes y cualesquiera opciones de compra, garantías, compromisos, restricciones u otras características importantes de los compromisos del arrendamiento. La opinión número 31 recomienda, pero no requiere, la revelación del valor actual de los compromisos mínimos del arrendamiento y la tasa de interés promedio que queda implícita en ese cálculo.

A continuación se plantea un ejemplo para ilustrar la contabilización, desde el punto de vista del arrendante y del arrendatario, de un contrato de arrendamiento financiero sobre la base del siguiente supuesto:

Costo del bien	Q. 140,000.00
Valor del contrato	Q. 180,000.00
Plazo forzoso	18 meses
Renta mensual	Q. 10,000.00
Rentas en depósito	2
Opción de compra	Q. 4,000.00

♦ Contabilidad Fiscal del Arrendante: (En Quetzales)

CONCEPTO	DEBE	HABER
POLIZA No. 01		
Bienes para arrendamiento	140,000.00	
I.V.A. por cobrar	14,000.00	
Caja y Bancos		154,000.00
Registro de la compra del bien al contado.		
POLIZA No. 02		
Bienes en arrendamiento	140,000.00	
Bienes para arrendamiento		140,000.00
Traslado del bien dado en arrendamiento		

CONCEPTO	DEBE	HABER
POLIZA No. 03		
Caja y Bancos	20,000.00	
Rentas en depósito		20,000.00
Registro de las dos rentas anticipadas		
POLIZA No. 04		
Caja y Bancos	11,000.00	
Ingresos por arrendamientos		10,000.00
I.V.A. por pagar		1,000.00
Registro de la primera renta		
NOTA: Esta póliza se asentará en los subsiguientes 15 meses del plazo.		
POLIZA No. 05		
Costos de arrendamiento	7,778.00	
Bienes en arrendamiento		7,778.00
Registro mensual de la amortización del bien		
NOTA: Esta póliza se asentará en los subsiguientes 17 meses del plazo.		
POLIZA No. 20		
Caja y Bancos	1,000.00	
Rentas en depósito	10,000.00	
Ingresos por arrendamiento		10,000.00
I.V.A. por pagar		1,000.00
Registro de la cuota No. 17 del contrato y cobro del impuesto.		
POLIZA No. 21		
Caja y Bancos	1,000.00	
Rentas en depósito	10,000.00	
Ingresos por arrendamiento		10,000.00
I.V.A. por pagar		1,000.00
Registro de la cuota No. 18 del contrato y cobro del impuesto.		
POLIZA No. 22		
Caja y Bancos	4,400.00	
Otros ingresos por arrendamientos		4,000.00
I.V.A. por pagar		400.00
Registro de la opción de compra del contrato.		

• Contabilidad Fiscal del Arrendatario: (En Quetzales)

CONCEPTO	DEBE	HABER
POLIZA No. 01		
Gastos anticipados	180,000.00	
Depósitos en garantía	20,000.00	
Cuentas por pagar		180,000.00
Caja y Bancos		20,000.00
Registro de la aceptación del arrendamiento y de las rentas anticipadas.		
POLIZA No. 02		
Cuentas por pagar	10,000.00	
I.V.A. por cobrar	1,000.00	
Caja y Bancos		11,000.00
NOTA: Esta póliza se asentará en los subsiguientes 15 meses del plazo.		
POLIZA No. 05		
Gasto por arrendamiento	10,000.00	
Gastos anticipados		10,000.00
Registro mensual de la renta por arrendamiento del bien		
NOTA: Esta póliza se asentará en los subsiguientes 17 meses del plazo.		
POLIZA No. 20		
Cuentas por pagar	10,000.00	
I.V.A.	1,000.00	
Depósitos en garantía		10,000.00
Caja y Bancos		1,000.00
Registro de la cuota No. 17 del contrato y pago del impuesto		
POLIZA No. 21		
Cuentas por pagar	10,000.00	
I.V.A.	1,000.00	
Depósitos en garantía		10,000.00
Caja y Bancos		1,000.00
Registro de la cuota No. 18 del contrato y pago del impuesto.		
POLIZA No. 22		
Activos Fijos	4,000.00	
I.V.A. por cobrar	400.00	
Caja y Bancos		4,400.00
Registro de la opción de compra del contrato.		

CAPITULO V

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EPOCA DE INFLACION

1. LA INFLACION Y SUS EFECTOS

La inflación, sus causas, consecuencias y efectos, ya sea al nivel de la economía, a nivel empresarial o individual, es un factor que dificulta el proceso de toma de decisiones a largo plazo, pues esta exige una serie de consideraciones especiales respecto al análisis convencional. Como ya quedo expuesto con anterioridad uno de los efectos de este fenómeno es el de aumentar el índice general de precios, y siendo la tasa de interés el precio del financiamiento en sus diversas formas, este también se ve afectado. Por eso es que muchos entendidos en la materia sugieren a las empresas que cuando se esta dentro de un periodo inflacionario es más conveniente invertir los recursos disponibles en activos que se exponen en menor cuantía a sus efectos y que se busque financiamiento externo para las adquisiciones de activos fijos.

2. FINANCIAMIENTO POR ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Las decisiones de arrendamiento financiero son evaluadas tanto por el arrendador como por el arrendatario. Este último debe determinar si arrendar un activo es menos costoso que comprarlo, y el arrendador debe decidir el pago de arrendamiento que se requerirá, para satisfacer una tasa de rendimiento óptima.

Desde el punto de vista del arrendatario, existe una gran cantidad de incertidumbre acerca de la forma teóricamente correcta de evaluar una decisión de compra, contra una decisión de arrendamiento financiero, para lo cual existen

algunos modelos de decisión en su mayoría complejos para ayudar en este análisis.

Un análisis sencillo que conduzca a una decisión correcta, deberá tomar en cuenta los aspectos que se señalan a continuación:

- La empresa decide adquirir una máquina en particular o un componente de equipo específico, esta decisión se basa en procedimientos regulares de presupuesto de capital. La decisión de adquirir la máquina no es un punto de conflicto en el análisis típico de arrendamiento, esta decisión ha sido tomada previamente como parte del proceso de presupuestación de las inversiones a largo plazo. En un análisis de arrendamiento, se debe estar interesado sencillamente en si se puede obtener el uso de la máquina mediante arrendamiento financiero o mediante compra directa. Sin embargo, si el costo efectivo del arrendamiento es sustancialmente más pequeño que el costo de los préstamos lo cual puede ocurrir por varias razones no exclusivamente por los efectos de la inflación, lo cual incluye la situación en la que el arrendador es capaz de utilizar los beneficios fiscales o la reinversión de utilidades pero el arrendatario se ve limitado entonces el costo de capital usado en el presupuesto de capital tendría que volver a calcularse, y los proyectos, juzgados al inicio como no convenientes, podrían volverse aceptables.
- Cuando la empresa ha decidido adquirir el activo, el siguiente cuestionamiento que debe plantearse será como se debe financiar su adquisición. Las empresas bien administradas no tienen fondos excesivos

de efectivo, por lo que los activos nuevos deberán ser financiados con otras fuentes de recursos.

• Los fondos necesarios para comprar el activo podrían obtenerse mediante préstamos, por medio de la retención de utilidades, la ampliación del capital autorizado y su venta, o a través de alguna combinación de estas fuentes. Listadas las posibilidades, el activo podría adquirirse también mediante un contrato de arrendamiento financiero. En lo que se refiere a la estructura de capital, debido a lo que establece el FASB No. 13 y el Pronunciamiento No. 17 del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores, en relación a los arrendamientos capitalizables, esto no tendría ningún efecto sobre la misma. Como ya se ha indicado, un arrendamiento es comparable con un préstamo en el sentido de que se requiere que la empresa haga una serie específica de pagos y dejar de cumplir con los mismos puede afectar negativamente al arrendador. Por tanto, la comparación más apropiada es el costo de financiamiento del arrendamiento contra el costo del financiamiento mediante préstamos a plazo.

Otros aspectos que deben tomarse en cuenta a la hora de decidir el uso del financiamiento mediante arrendamiento, son:

• Valor residual estimado: El arrendador posee la propiedad del bien en la fecha de terminación del contrato. El valor del bien a final del arrendamiento se denomina valor residual. A primer impacto parecería que cuando los valores residuales son de monto alto, comprar el bien

representaría una ventaja sobre el arrendar. Si el valor residual es alto, como puede ser el caso de ciertos tipos de máquinas, la competencia entre los arrendadores y otras fuentes de financiamiento, así como la que se da entre los arrendadores, obligará a que disminuyan las rentas de arrendamiento hasta el punto en que los valores residuales potenciales sean plenamente reconocidos en las rentas de los contratos de arrendamiento. Por tanto, la existencia de valores residuales sobre las máquinas no dará como resultado costos de propiedad materialmente más bajos.

- ♦ Depreciación acelerada: Si una empresa no es rentable, o si se expande tan rápidamente y genera beneficios fiscales tan altos que no puede usarlos todos, entonces puede estar en posición de considerar el arrendamiento financiero. La depreciación acelerada tiene el mismo tipo de efecto que otros beneficios fiscales. Una empresa que sufre pérdidas y que no paga impuestos no puede beneficiarse de la depreciación acelerada proveniente del nuevo equipo.
- ♦ Incremento en la disponibilidad de acceso al crédito. Algunas veces se considera que el arrendamiento tiene una ventaja para las empresas que buscan el máximo grado de apalancamiento financiero. Lo anterior al considerar que es más probable obtener plazos más largos que en un préstamo a plazo y que los arrendamientos no aparecen en balance general lo cual da una apariencia más fuerte en una análisis superficial de crédito.

Esto podría tener validez relativa en los casos de empresas pequeñas, a las cuales generalmente no se les exigen estados financieros auditados.

3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS:

Las empresas arrendatarias al concluir la evaluación de las alternativas disponibles para la adquisición de nuevos activos, que pueden ser la compra directa mediante préstamo a plazo o arrendamiento financiero, atribuyen a este último ventajas y desventajas al hacer uso del mismo:

3.1 VENTAJAS:

Una de las ventajas más frecuentes atribuida al arrendamiento financiero es la que proporciona una fuente de financiamiento adicional para adquirir el uso de un activo sin tener que recurrir a sus propios fondos, es decir no utiliza el capital de trabajo disponible.

Generalmente permite un financiamiento del cien por ciento en la adquisición de bienes.

El costo total del activo normalmente puede solicitarse en préstamo y, esta asegurado únicamente respecto a ese activo.

Se considera también como ventaja el hecho que teóricamente constituye una fuente de financiamiento no revelada. Cuando no se está obligado a divulgar la existencia de otras contingencias crediticias, como sucede en la práctica con las empresas pequeñas, el arrendamiento financiero aumenta efectivamente el apalancamiento de la empresa porque no está declarado en sus estados financieros.

3.2 DESVENTAJAS:

De acuerdo a la percepción de los usuarios del arrendamiento financiero una de sus desventajas es el plazo forzoso del mismo, lo que obliga aún si se abandonase el uso del bien arrendado, a cumplir con el pago de la totalidad de las rentas pactadas

Otra mención desventajosa que se hace es el alto costo del contrato, el cual tiene su origen la mayoría de las veces por el riesgo que asume el arrendador en la operación y a los efectos que sobre la tasa de interés tiene la inflación

Otra desventaja práctica que se le atribuye es la obsolescencia, cuando la ocurrencia de esta, no puede estimarse técnicamente al fijar el plazo del contrato

4. OTROS ASPECTOS IMPORTANTES:

¿Significa lo antes expuesto, que las empresas tienen poco que negociar respecto a la concreción de una decisión de financiamiento por arrendamiento financiero? Al respecto es preciso indicar que existen algunos otros aspectos de interés que deben observarse antes de firmar un contrato de arrendamiento.

- ◆ Las empresas interesadas deberían siempre invitar a varios arrendadores a que presenten sus cotizaciones, puesto que las tasas varían en forma significativa entre un arrendador y otro.
- ◆ Las tasas de interés incluidas en las rentas, a menudo abarcan a empresas de diferentes negocios crediticios. Es útil asegurarse que el arrendador considera en forma amplia la calificación de crédito de la empresa antes que se establezca la tasa de interés efectiva. Si el

arrendatario se clasifica dentro del rango equivocado de riesgo, esto le significara un costo de financiamiento más alto.

- ◆ Las partes comprometidas en la operación de financiamiento deben evaluar las ganancias o las pérdidas en comparación con la compra directa
- ◆ Las fuentes principales de ganancias respecto al arrendamiento se deben a los beneficios fiscales. El usuario del bien debe examinar claramente el efecto que el pago de las rentas tendrá en sus resultados. La ventaja que se obtenga depende de las utilidades futuras de la empresa. Debe tomarse en cuenta que el pago de las rentas en el fondo es una depreciación acelerada de los activos.

CAPITULO VI

CASOS Y EJEMPLO PRACTICOS DE ILUSTRACION

1. Caso Arrendar versus solicitar Préstamo para Compra Directa:

El análisis de arrendamiento financiero comparado con la opción de solicitar fondos en préstamo y comprar se ilustra con los datos de la empresa Servi-Caso que se dedica a la prestación de servicios de asesoría y en los que se han supuesto las siguientes condiciones:

- ♦ La empresa Servi-Caso planea adquirir un equipo con una vida estimada de 5 años. El costo del mismo entregado e instalado es de Q. 10,000.00
- ♦ Servi-Caso puede solicitar en préstamo el monto requerido, al 10% anual sujeto a amortizarse a lo largo de 5 años. Hechos los cálculos el préstamo requerirá pagos de Q. 2,638.00 por año (cálculo incluye redondeo).
- ♦ De manera alternativa, Servi-Caso podría arrendar el equipo durante 5 años a un cargo anual por arrendamiento de Q. 2,800.00, pagaderos al final de cada año. El arrendador será el poseedor del equipo en la fecha del término del arrendamiento.
- ♦ El equipo se usará definitivamente durante 5 años, en cuyo momento su valor neto residual será de Q. 715.00. Servi-Caso planea continuar usando el equipo, por lo tanto: 1. Si compra el equipo, la empresa lo mantendrá, y 2. Si renta el equipo, Servi-Caso ejercerá una opción para comprarlo a su valor residual estimado de Q. 715.00.
- ♦ El contrato de arrendamiento estipula que el arrendador mantendrá el equipo. Sin embargo, si Servi-Caso solicita fondos en préstamo y lo compra tendrá que absorber el costo de mantenimiento, el cual será proporcionado a un precio fijo de Q. 500.00 por año, pagadero al final de cada periodo.
- ♦ La base de depreciación es el costo original de Q. 10,000.00 y la tasa de impuesto que aplica es del 30%.

Empresa Servi-Caso

Análisis del valor presente neto del costo de adquisición equipo y el arrendamiento
(En Quetzales)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de adquisición						
1. Precio neto de compra	(10,000)					
2. Costo de mantenimiento		(500)	(500)	(500)	(500)	(500)
3. Ahorro fiscal mantenimiento		150	150	150	150	150
4. Ahorro fiscal depreciación		750	750	750	750	-
5. Flujo neto de efectivo	(10,000)	400	400	400	400	(350)
6. Valor del costo de compra	(8,136)					
Costo del arrendamiento						
7. Pago de las rentas		(2,800)	(2,800)	(2,800)	(2,800)	(2,800)
8. Ahorro fiscal pago renta		840	840	840	840	840
9. Precio opción de compra						(715)
10. Flujo neto de efectivo		(1,960)	(1,960)	(1,960)	(1,960)	(2,675)
11. Valor del costo arrendam.	(7,158)					
Comparación del Costo						
12. Ventaja neta arrendamiento						<u>978</u>
(diferencia líneas 6 y 11)						

A continuación se presenta una explicación línea por línea del cuadro anterior:

1. Si Servi-Caso compra el equipo, tendrá que invertir Q. 10,000.00 en la compra.
2. Si se adquiere la propiedad del equipo, Servi-Caso deberá pagar Q. 500.00 de mantenimiento al final de cada año.
3. El gasto de mantenimiento es fiscalmente deducible. Por lo tanto producirá un ahorro en el pago de impuesto en cada año ($Q. 500 * 0.30 = Q. 150$).
4. Si Servi-Caso compra el equipo podrá deducir la depreciación del mismo para propósitos fiscales. Esto le representa un ahorro adicional al final de cada año. ($Q. 2,500 * 0.30 = Q. 750$).
5. Los flujos netos de efectivo asociados con la compra suman las líneas 1 a 4.
6. El valor presente neto de los flujos de efectivo de la línea 5, descontados al 10%, son iguales al valor que se presenta en la columna del año 0.
7. El pago de la renta es igual a Q. 2,800.00 al final de cada año.
8. Puesto que el pago de las rentas es deducible de impuestos, se obtiene un ahorro en el pago del impuesto. ($Q. 2,800 * 0.30 = Q. 840$).
9. Derivado que Servi-Caso pretende seguir utilizando el equipo después del término del contrato de arrendamiento, si fue esta la decisión adoptada, deberá pagar al final del quinto año el valor de Q. 715.00 por la opción de compra.
10. Los flujos netos de efectivo asociados con el arrendamiento financiero suman las líneas 7 a 9.

11. El valor presente neto de los flujos de efectivo de la línea 10, descontados al 10%, son iguales al valor que se presenta en la columna del año 0.
12. La ventaja neta que presenta el arrendamiento financiero en la diferencia entre el VAN de adquirir la propiedad del bien y el VAN si se toma la alternativa del arrendamiento financiero.

2. Ejemplo del efecto fiscal del arrendamiento financiero en los estados financieros:

El arrendamiento financiero tiene apreciables efectos sobre los estados financieros. Uno de ellos es el efecto fiscal que esencialmente permite diferir el pago de impuestos. Desde un punto de vista estrictamente administrativo, el arrendamiento financiero puede optimizar la carga fiscal como se muestra en el siguiente ejemplo:

La empresa Servi-Ejemplo, está considerando adquirir una máquina que tiene un costo de Q. 250,000.00, para sustituir a otra que ya cumplió su ciclo de vida económica. Tiene dos alternativas: compra directa o arrendamiento financiero. Si compra la máquina se depreciará por línea recta durante 5 años y no tendrá valor residual. Puede obtener un préstamo a una tasa del 19% de interés anual. Si la arrienda, el contrato será a 3 años plazo y con pagos anuales en concepto de renta de Q. 90,000.00. La tasa de impuesto sobre la renta es del 30%.

Como consecuencia de la resolución del ejemplo, podrá observarse que el diferimiento resultante deberá pagarse en los años 4 y 5, en los cuales el plazo del contrato de arrendamiento financiero habrá concluido. Sin embargo el efecto observado puede mantenerse mediante la renovación por un plazo adicional del contrato, lo cual está contemplado en el funcionamiento del mismo, y que puede presentarse cuando el arrendatario no hace uso de la opción de compra.

Empresa Servi-Ejemplo

Análisis Comparativo del Efecto Fiscal entre opción de compra directa o
Arrendamiento Financiero
(En Quetzales)

Estado de Resultados Año 1	Préstamo	Arrend.Fin.	Real
1. Ventas	600	600	600
2. (-) Costo de Ventas	300	300	300
3. Ganancia Bruta	300	300	300
4. Gastos de Operación	80	80	80
5. Depreciaciones (equipo comprado)	40	-	40
6. Rentas por arrendamiento	-	90	-
7. Intereses financiamiento	38	-	40
8. Utilidad antes de impuesto s/la renta	142	130	140
9. Impuesto sobre la renta	43	39	39
10. Utilidad Neta	99	91	101

A continuación se presenta una explicación línea por línea del cuadro anterior:

1. Ventas supuestas las cuales son iguales en cada alternativa.
2. Costos de fabricación asociados a la ventas efectuadas.
3. Diferencia entre las ventas y costos. (línea 1 - línea 2)
4. Gastos de operación que no incluyen los cargos por depreciación, las rentas por arrendamiento y los intereses del préstamo.
5. Depreciación de la máquina bajo el método de línea recta y durante un plazo de 5 años. (Q 200,000 / 5 = Q 40,000).
6. Monto anual de la renta anual si la máquina se adquiere mediante arrendamiento.
7. Total de intereses a pagar en forma anual por el préstamo, si se opta por compra la máquina. (Q 200,000 * 0.19 = Q. 38,000)
8. Diferencia entre la línea 3 y la suma de los valores de la línea 4 a 7. Sirve de base para el cálculo del impuesto sobre la renta.
9. Cálculo del impuesto para cada una de las utilidades obtenidas en cada caso. (Q. 142 * 0.30 = Q. 42.6). Puede observarse que se utilizó redondeo.
10. Utilidad neta para cada una de las opciones.

NOTA: En la columna Real se muestra la posición de la empresa en el supuesto que el impuesto sobre la renta es igual al determinado fiscalmente en la opción de arrendamiento (línea 9) pero asociando los costos de depreciación y financiamiento del préstamo, más un incremento redondeado de Q. 2.00 (diferencia entre Q. 90.00, cargo por renta, y Q. 78.00, cargos por depreciación e intereses = Q. 12.00 a un costo del 19%).

CONCLUSIONES:

1. Las empresas de servicios son unidades productivas, cuya importancia en cualquier economía, se refleja por la participación que tienen en la generación del Producto Interno Bruto (PIB) de la sociedad en que desarrollan sus actividades. Dicha participación, como cualquier otra actividad productiva, requiere de recursos para la realización de una de sus principales finalidades, la cual consiste en la adecuada atención al cliente en la satisfacción de sus necesidades.
2. La inflación es un fenómeno que, en los tiempos actuales, está presente en mayor o menor medida en cualquier sociedad y que al provocar un alza desmedida en el nivel general de precios genera significativas distorsiones que repercuten en toda la población. En el campo de las finanzas es un factor que dificulta el proceso de toma de decisiones a largo plazo, exigiendo una serie de consideraciones especiales respecto al análisis convencional. En cualquier sociedad, sus causas y consecuencias, ya sea a nivel macro, empresarial o individual es un tema que debe ser analizado tomando en cuenta los factores que influyen y determinan la generación de la misma.
3. El arrendamiento, en cualquiera de sus modalidades, se constituye actualmente en una fuente alterna de financiamiento para las empresas de servicios. Algunas operaciones de arrendamiento, en tiempos modernos, fueron financiando a empresas que se dedicaban a la rama del transporte. El arrendamiento se hace necesario cuando se presentan necesidades de nuevos activos y no se cuenta con los recursos necesarios para su adquisición o

cuando derivado de uno de los efectos del fenómeno inflacionario, el acceso a otras fuentes de financiamiento se ve restringido.

4. Al considerar el valor del dinero en el tiempo y el efecto que la inflación tiene sobre la tasa de interés, la cual se constituye en el precio del arrendamiento, la decisión de arrendamiento financiero en condiciones inflacionarias puede manifestarse más ventajosa que la de compra mediante otra fuente. El arrendamiento financiero es para las empresas de servicios con fines de lucro, una alternativa para adquirir activos fijos, que ofrece adicionalmente una protección ante el incremento de precios provocado por la inflación y en algunos casos contra la obsolescencia de los mismos.
5. La causa principal por la que las empresas de servicios ubicadas en el departamento de Guatemala no utilizan el arrendamiento financiero como una fuente alterna de financiamiento para la adquisición de activos en época de inflación es el desconocimiento de las ventajas que puede representarles el mismo, lo que se origina en la poca promoción del arrendamiento financiero, derivado en parte a la evidente ausencia en el medio guatemalteco de normas legales, fiscales, contables y financieras específicas que regulen la práctica de esta figura.

RECOMENDACIONES:

1. Considerando la internacionalización que ha alcanzado la figura del arrendamiento financiero, se hace necesario que en el medio se promuevan acciones para que las empresas arrendadoras y los arrendatarios cuenten con una legislación específica. Lo anterior evitará, básicamente en lo que se refiere a los aspectos fiscales, la práctica de interpretaciones particulares, que conducen a la distorsión de las ventajas que el arrendamiento financiero representa para las partes contratantes.
2. Es conveniente que en el estudio de la rama de las finanzas, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala promueva con mayor énfasis dentro de sus programas de estudios el conocimiento de la figura del arrendamiento y sus diferentes modalidades, para que los futuros profesionales al integrarse a la actividad económica estén al día sobre este tema.
3. Considerando que todas las cosas creadas por el hombre sufren cambios constantes, es recomendable que el Gremio de Contadores Públicos y Auditores promueva que la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores continúe con la promulgación de pronunciamientos relativos a los aspectos contables relacionados con el arrendamiento financiero.
4. Es recomendable sugerir a las empresas, por medio de una divulgación gremial, que antes de tomar una decisión de arrendamiento financiero se evalúen las diferentes alternativas de financiamiento con que se cuenta.

debiendo considerar en el proceso de análisis, que la evaluación contemple el efecto que la inflación tiene sobre el costo de los recursos. Asimismo es conveniente examinar cuidadosamente las ganancias o pérdidas que puedan generar otras fuentes de recursos que estén disponibles, al momento de tomar una decisión de arrendamiento o compra de activos

BIBLIOGRAFIA

BOLTEN, S.E., ADMINISTRACION FINANCIERA, Traducción: C.P.A. Ricardo Cavet Pérez, México, Editorial Limusa, 1983.

CASTAÑEDA, Rudy, PROBLEMAS FUNDAMENTALES QUE DEBE CONSIDERAR LA ADMINISTRACIÓN DE UNA EMPRESA EN ECONOMIAS INFLACIONARIAS. Guatemala III Congreso Nacional de Contaduría Pública y Auditoría.

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, CODIGO CIVIL DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, DECRETO LEY No. 106, Guatemala, Ediciones Legales Comercio e industria.

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, DECRETO 26-92 Y SUS REFORMAS, Ley del Impuesto sobre la Renta, Guatemala. Diario de Centro América.

ESCOBAR, W.K. MARIN JIMENEZ, J.N., DECISIONES DE INVERSION EN LA EMPRESA, Textos y Casos Latinoamericanos, México, Editorial Limusa

FRANKS, J.R., BROYLES, J.F., London Business School, TECNICAS MODERNAS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Traducción: C.P.A. Martha O. Marquez Ordaz, México, Editorial Limusa, 1983.

GUIA DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS, FASB No. 13

INSTITUTO GUATEMALTECO DE CONTADORES PUBLICOS Y AUDITORES REVISTA AUDITORIA Y FINANZAS No. 78, Guatemala, Marzo de 1991

INSTITUTO GUATEMALTECO DE CONTADORES PÚBLICOS Y AUDITORES, COMISION DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA Y NORMAS DE AUDITORIA. PRINCIPIO DE CONTABILIDAD FINANCIERA No. 17 ARRENDAMIENTOS, Guatemala, Impresora Junior, Mayo de 1986.

MERCADO, Gilberto, ASESORIA EMPRESARIAL EN CONDICIONES INFLACIONARIAS, Guatemala, I Convención de Contaduría Pública y Auditoría.

MORENO FERNANDEZ, Joaquín, RIVAS MERINO, Sergio, INFORMACION FINANCIERA QUE REQUIERE EL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN UNA ECONOMIA INFLACIONARIA, Paraguay, XVIII Conferencia Interamericana de Contabilidad

PATTON W.A., MANUAL DEL CONTADOR, México, Editorial Hispano Americana.

WESTON, J.F., BRIGHAM, E.F., FINANZAS EN ADMINISTRACION, Traducción. Dr. Jaime Gómez Mont 7ª Edición, México, Nueva Editorial Interamericana, 1987