

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**EL LEASING Y SUS BENEFICIOS EN LA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS ARRENDANTES Y ARRENDATARIAS
EN GUATEMALA**

TESIS

**PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

POR

MIRNA VIOLETA MOSCOSO MORALES

**PREVIO A CONFERIRSELE EL TÍTULO DE
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

EN EL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADO

GUATEMALA, OCTUBRE DE 1998

K
03
T(1983)
23

**MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO:	LIC. DONATO SANTIAGO MONZÓN VILLATORO
SECRETARIO:	LICDA. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
VOCAL I:	LIC. JORGE EDUARDO SOTO
VOCAL II:	LIC. ANDRÉS CASTILLO NOWELL
VOCAL III:	LIC. VICTOR HUGO RECINOS SALAS
VOCAL IV:	P.C. JULISSA MARISOL PINELO MACHORRO
VOCAL V:	P.C. MIGUEL ANGEL TZOC MORALES

**TRIBUNAL EXAMINADOR DE LAS ÁREAS
PRÁCTICAS BÁSICAS**

ÁREA

MATEMÁTICA - ESTADÍSTICA	LIC. LUIS MANUEL VÁSQUEZ VIDES
ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	LIC. NERY LEONIDAS GUZMÁN DE LEÓN
MERCADOTECNIA Y ADMÓN. DE OPERACIONES	LIC. FRANCISCO SIERRA JIMÉNEZ

Guatemala, 18 de febrero de 1998

Señor Decano de la
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Lic. Donato Monzón Villatoro
Ciudad Universitaria Zona 12.
Presente.

Señor Decano:

De conformidad con la designación que ese Decanato se sirvió hacerme, tengo el agrado de manifestarle que he asesorado el trabajo de tesis denominado "EL LEASING Y SUS BENEFICIOS EN LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ARRENDANTES Y ARRENDATARIAS EN GUATEMALA", presentado por la Señorita Estudiante MIRNA VIOLETA MOSCOSO MORALES, CARNET No. 88-11843.

En su trabajo la estudiante MOSCOSO MORALES desarrolla el tema en forma ordenada, el cual contiene los resultados de una serie de investigaciones, observaciones y experiencias personales del autor y, además, juicios que reflejan su conocimiento sobre el tema, especialmente sobre la aplicación y beneficios en la administración de empresas sin desestimar el marco legal que le afecta.

En mi opinión, la tesis de mérito constituye un importantísimo aporte a la bibliografía de profesionales y estudiantes de Administración de Empresas, como a las personas vinculadas con la aplicación y beneficios del Leasing, ya que podría considerarse como una referencia para la evaluación de éste tipo de arrendamiento financiero.

Al considerar que el trabajo presentado por la estudiante MOSCOSO MORALES cumple con los requisitos necesarios, recomiendo su aprobación para la correspondiente discusión académica en el Examen General Público, previo a optar el título de Administrador de Empresas en el grado de Licenciado.

Al agradecerle la oportunidad que se me brindó, me suscribo atentamente,


Lic. Hugo Rolando Peña Cruz
ASESOR DE TESIS
Colegiado No. 798



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"

Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
VEINTIUNO DE OCTUBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y OCHO.**

Con base en lo estipulado en el Artículo 23º. Del Reglamento de Evaluación Final de Exámenes de Areas Prácticas y Examen Privado de Tesis y el Acta ADMON. 18-98, donde consta que la estudiante MIRNA VIOLETA MOSCOSO MORALES, ha aprobado su Examen Privado de Tesis, se le autoriza la impresión del Trabajo de Tesis, denominado: "EL LEASING Y SUS BENEFICIOS EN LA ADMINISTRACION DE EMPRESAS ARRENDANTES Y ARRENDATARIAS EN GUATEMALA".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

LICDA DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIA



LIC DONATO MONZON VILLATORO
DECANO



DEDICO ESTA TESIS

AL CREADOR DEL UNIVERSO

Por estar conmigo en cada paso de mi vida y darme sabiduría para lograr mis objetivos.

A MIS PADRES

RICARDO DE JESÚS MOSCOSO Y MIRNA MORALES DE MOSCOSO

Con todo el amor que se merecen, porque han sido los mejores padres del mundo, y la culminación de mi carrera universitaria es una pequeña muestra de agradecimiento y amor por todo lo que ellos significan para mí.

A MIS HERMANAS

ROCÍO ALEJANDRA Y ELVIRA ROSA MOSCOSO MORALES

Con amor fraternal, Porque siempre me brindaron una cálida sonrisa, en los momentos que más lo necesité.

A MI NOVIO

LUIS ALFONSO RODAS GUZMÁN

Con infinito amor y agradecimiento, por que cada momento maravilloso y feliz de mi vida han sido por su amor sublime y el apoyo incondicional que siempre me ha brindado.

A MIS ABUELITAS

MARÍA ELVIRA VDA. DE MOSCOSO Y ROSA VDA. DE MORALES

Con muchísimo amor y respeto, por su ternura y cariño que me han mostrado.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	
EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO “LEASING”	1
A. GENERALIDADES	1
1. Historia	1
2. La Doctrina Contractual en los Negocios	3
2.1 Antecedentes	3
2.2 Origen del Contrato del Arrendamiento Financiero	4
2.3 Ejecución del Contrato	4
2.4 Terminación del Plazo	6
3. Caracteres Jurídicos del Contrato de Leasing	6
3.1 Bilateral	6
3.2 Consensual	7
3.3 Formalista	8
3.4 De Adhesión	8
3.5 Principal	9
3.6 Onerosos	10
3.7 Commutativo	10
3.8 De Tracto sucesivo	10
3.9 Atípico	11
3.10 Mercantil	11

	Página
3.1 Personalísimo	12
4. Sujetos del Leasing	12
4.1 Arrendante	12
4.2 Arrendatario	13
4.3 Fabricante o Proveedor	13
5. Clases	13
5.1 Por sus Modalidades	14
5.1.1 Leasing Operativo	14
5.1.2 Leasing Financiero	15
5.1.3 Lease Back o Lease de Retro	16
5.2 Por su Objeto	17
5.2.1 Leasing Mobiliario	17
5.2.2 Leasing Inmobiliario	17
6. Distinción de Otras Figuras	18
6.1 Renting	18
6.2 Compra-Venta	18
7. El Leasing en Guatemala	21
B. ASPECTOS LEGALES, FISCALES Y CONTABLES A CUBRIR EN UN ARRENDAMIENTO FINANCIERO LEASING	23
1. Aspectos Legales	23
1.1 Del Arrendante	23

1.2 Del Arrendatario	24
2. Aspectos Fiscales	26
2.1 Impuesto Sobre la Renta - ISR -	26
2.2 Impuesto al Valor Agregado - IVA -	27
2.3 Impuesto de Timbres Fiscales y Papel Sellado Especial para Protocolos	28
3. Aspectos Contables	28
3.1 Contabilización Para el Arrendante	29
3.1.1 Registro de los Bienes como Activos Fijos	29
3.1.2 Registro de los Bienes como Inventario	30
3.1.3 Registro de los Bienes en Arrendamiento	31
3.2 Para el Arrendatario	33
3.3 Para Entidades Bancarias como Arrendantes	33
3.4 El Problema de la Contabilización	34
4. Reportando el Leasing en los Estados Financieros Auditados	35
CAPÍTULO II	
EVALUACIÓN DE LA RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL LEASING COMPARADO CON OTRAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO	37
A. ASPECTOS CUALITATIVOS	37
1. Diferentes Formas de Financiamiento	37

	Página
1.1 Arrendamiento (Forma Convencional)	38
1.1.1 Tipos de Arrendamiento	38
1.1.2 Características de los Contratos de Arrendamiento	39
1.1.3 Ventajas del Arrendamiento	40
1.1.4 Desventajas del Arrendamiento	40
1.2 Préstamos Bancarios	41
1.2.1 Créditos con Garantía Hipotecaria	41
1.2.2 Créditos con Garantía Fiduciaria	41
1.2.3 Créditos con Garantía Prendaria	41
1.2.4 Ventajas de los Préstamos Bancarios	42
1.2.5 Desventajas de los Préstamos Bancarios	42
1.3 Financiamiento con Recursos Propios	43
1.3.1 Ventajas del Financiamiento con Recursos Propios	44
1.3.2 Desventajas del Financiamiento con Recursos Propios	43
1.4 Arrendamiento Financiero Leasing	43
1.4.1 Ventajas del Leasing	44
1.4.2 Desventajas del Leasing	45

	Página
B. ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DEL LEASING EN COMPARACIÓN CON OTRAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO	45
1. Caso Práctico Comparativo	46
1.1 Primera Alternativa: Préstamo Bancario	48
1.2 Segunda Alternativa: Arrendamiento	50
1.3 Tercera Alternativa: Autofinanciamiento	51
1.4 Cuarta Alternativa: Leasing Financiero	53
2. Análisis Cuantitativo y Cualitativo	55
C. EVALUACIÓN DE LA RELACIÓN BENEFICIO/COSTO (R B/C)	58
1. Valor Actual Neto	59
2. Evaluación de la Relación Beneficio/Costo del Leasing Financiero con Otras Formas de Financiamiento.	66
D. BENEFICIOS CUANTITATIVOS OBTENIDOS POR LOS ARRENDANTES AL UTILIZAR EL LEASING FINANCIERO	70
1. Utilidades antes de impuestos para el arrendante	70
2. Valor Actual Neto (VAN) de los resultados obtenidos por los arrendantes al invertir en el Leasing Financiero	72
 CAPÍTULO III	
BENEFICIOS QUE OBTIENEN LOS ARRENDANTES Y ARRENDATARIOS AL UTILIZAR EL LEASING FINANCIERO	74
A. PARA LOS ARRENDANTES	74

	Página
B. PARA LOS ARRENDATARIOS	74
1. Beneficios Financieros	75
1.1 Otorga el Cien por Ciento del Valor del Bien y/o Equipo	75
1.2 Aprovechamiento del Capital de Trabajo	75
1.3 Flujo de Caja sin Fluctuaciones Severas	75
1.4 Control Eficiente del Presupuesto	75
1.5 Líneas de Crédito Disponibles	76
1.6 Evita el Riesgo Cambiario	76
1.7 Protege los Activos de la Empresa	76
2. Beneficios Contables	76
3. Beneficios Fiscales	77
3.1 Ahorro de Impuestos	77
3.2 Depreciación Acelerada	78
4. Beneficios Administrativos	78
4.1 Efectividad en la Planta Productiva	78
4.2 Ahorro de Tiempo Administrativo	78
4.3 Autonomía Financiera de las Empresas Arrendatarias	78
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79
A. CONCLUSIONES	79
B. RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXO I	
ENCUESTA	86

	Página
ANEXO II	
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	93
A. METODOLOGÍA	93
1. Hipótesis	93
1.1 Hipótesis de la Investigación	93
2. Objetivos de la Investigación	93
2.1 Generales	93
2.2 Específicos	94
2.3 Objetivo Terminal	94
3. Las Variables	95
3.1 Definición Teórica y Conceptual de las Variables	95
3.2 Definición Operacional de las Variables	96
4. Los Sujetos	99
5. La Muestra	99
6. Los Datos de La Investigación	100
6.1 Organización Análisis e Interpretación	100

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.	Nombre	Página No.
1	Amortización del Préstamo - Expresado en Quetzales -	49
2	Utilidades netas y flujos de Efectivo relacionados con el Préstamo Bancario	50
3	Utilidades netas y flujos de Efectivo relacionados con el Arrendamiento	51
4	Utilidades netas y flujos de efectivo relacionados con el autofinanciamiento	52
5	Utilidades netas y flujos de efectivo relacionadas con el leasing financiero	54
6	Beneficios anuales anuales estimados de Panificadora Luivi, S.A.	61
7	Valor Actual Neto de los Beneficios Brutos	62
8	Valor Actual Neto de los Flujos de Efectivo relacionados con el Préstamo Bancario	63
9	Valor Actual Neto de los Flujos de Efectivo asociados al Arrendamiento	64
10	Valor Actual Neto para los Flujos de Efectivo relacionados con el Autofinanciamiento	65
11	Valor Actual Neto de los Flujos de Efectivo relacionados con el Leasing Financiero	66
12	Relación Beneficio/Costo de las Alternativas de Financiamiento	67
13	Expectativas de incremento de utilidades de los arrendantes satisfechas a partir de la implementación del leasing	100
14	Incremento de utilidades de las empresas arrendantes con la implementación del leasing	101
15	Incremento de las utilidades de las empresas arrendantes reflejados en los estados de cuenta bancarios	102
16	Incremento de utilidades de las empresas arrendantes utilizadas para adquisición de bienes muebles	103

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.	Nombre	Página No.
17	El crecimiento en la cartera de clientes, como causa del incremento de utilidades de las empresas arrendantes	104
18	Ventas reflejadas en el estado de resultados a partir de la implementación del leasing en las empresas arrendantes	105
19	Costo de ventas reflejado en el estado de resultados a partir de la implementación del leasing en las empresas arrendantes	106
20	Rentabilidad neta adicional reflejada en el estado de resultados a partir de la implementación del leasing en las empresas arrendantes	107
21	Exención de impuestos obtenida por las empresas arrendantes con la implementación del leasing	108
22	Productividad, como beneficio administrativo obtenida por los arrendatarios a partir de la adquisición de bienes a través del leasing	109
23	Productividad, como beneficio administrativo obtenida por los arrendatarios a partir de la adquisición de bienes a través del leasing	110
24	Disminución de la burocracia un beneficio administrativo obtenido por los arrendatarios al utilizar el leasing	111
25	Disminución de tiempo para la obtención de un bien, adquiriéndolo por medio de leasing	112
26	Concesión de los planes adecuados a las necesidades del arrendatario, indicador de la rentabilidad global del negocio utilizando Leasing	113
27	Ahorro de recursos financieros propios del arrendatario	114
28	Fluctuaciones moderadas del flujo de caja del arrendatario al adquirir bienes utilizando leasing	115
29	Cuotas mensuales pagadas por el arrendatario tomadas por el fisco como gastos deducibles de impuestos	116

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.	Nombre	Página No.
30	Comparación del leasing con el préstamo bancario en cuanto al porcentaje de financiación, el leasing otorga el 100% y el banco cierto porcentaje	117
31	Comparación del leasing con el préstamo bancario. La garantía para el arrendante del leasing es el bien arrendado y el banco exige una hipoteca	118
32	Registro de la depreciación en los estados financieros del arrendatario permitido con el leasing y no con el arrendamiento convencional	119

INTRODUCCIÓN

La investigación sobre "El leasing y sus beneficios en la administración de empresas arrendantes y arrendatarias en Guatemala", se desarrolló de conformidad con el plan de investigación respectivo. La idea de la misma surgió de la inquietud de conocer mejor una forma nueva de arrendamiento que a la vez generó el planteamiento del problema. Dicho planteamiento se fundamentó en la duda de que si es considerable el incremento de las utilidades y beneficios administrativos para las empresas arrendantes y arrendatarias del área metropolitana de Guatemala al utilizar el leasing financiero como una nueva forma de negociar los arrendamientos de bienes muebles y/o equipo.

Asimismo la investigación determinó, en términos generales, que el monto de las utilidades de las empresas que utilizan el leasing financiero es considerablemente superior a las de las empresas que utilizan otras formas de financiamiento (Préstamos Bancarios, Arrendamientos o recursos propios de la empresa). Para tal efecto, no se cuantificaron los recursos monetarios sino que se tomó como base la valoración de los empresarios en función de incrementos porcentuales, según escalas propuestas en los instrumentos que fueron aplicados.

De la misma manera se estableció cuales fueron los beneficios administrativos tanto de arrendantes como de arrendatarios, expresados en eficiencia y eficacia, y en relación a agilización de trámites, de acuerdo a las opciones que se consideraron necesarias.

Previo a iniciar el estudio de campo se recopiló y se analizó toda la teoría y la doctrina que fue posible relativa al leasing, especialmente al Leasing financiero, con el objetivo de tener la fundamentación conceptual pertinente y necesaria para los efectos de hacer algunas confrontaciones con los resultados o hallazgos de la investigación.

La fundamentación teórica quedó conformada de la siguiente manera:

En el Capítulo I, se exponen las generalidades del arrendamiento financiero, y la teoría y conceptualización del leasing constituidas por el origen, la doctrina y las ejecuciones contractuales, para dar claridad en la operacionalización de esta modalidad de arrendamiento financiero. Asimismo, se desarrollan aspectos relativos a los temas legales, fiscales y contables a cubrir en un arrendamiento financiero, y se explican los aspectos fiscales concernientes a este tipo de arrendamiento. También se muestran los aspectos contables a tomar en cuenta para un registro adecuado y la forma de reportar el leasing en los estados financieros auditados.

El Capítulo II, hace una evaluación de la relación beneficio/costo del leasing comparado con otras formas de financiamiento, para lo cual se realizó un análisis cualitativo (ventajas y desventajas administrativas - financieras) y cuantitativo (en términos monetarios), tanto del leasing como de las diferentes formas de financiamiento, con el fin de establecer que opción es la más conveniente para la adquisición de un bien y/o equipo. Para evaluar la relación beneficio/costo se utilizó un caso práctico hipotético.

En el Capítulo III, plantea los beneficios financieros, contables, fiscales y administrativos, que obtienen los arrendantes y arrendatarios al utilizar el Leasing financiero como opción de financiamiento.

La metodología empleada para efectuar el estudio de campo que se realizó para cumplir los objetivos de la investigación que dieron respuesta al problema investigado, se encuentra en el Anexo II. Luego se realizó la organización, análisis e interpretación de los datos recabados, lo cual llevó a las conclusiones y recomendaciones respectivas.

La literatura sobre el Leasing Financiero consignada en los Capítulos I, II y III que constituyen la fundamentación teórica, llena las expectativas para el estudio presentado. En virtud de dicha literatura fue posible hacer confrontaciones con el trabajo de campo y el análisis de datos para llegar a las conclusiones correspondientes.

CAPÍTULO I

EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO "LEASING"

A. GENERALIDADES

1. Historia

La palabra "Leasing" es un vocablo inglés que viene del verbo "to lease", que significa tomar o dar en arrendamiento. (16:2)

Bajo este término se comprende una serie de contratos de diversa naturaleza económica y financiera, que tiene como característica común el hecho de que un empresario le da a otro, en arrendamiento uno o más bienes, muebles o inmuebles, contra el pago periódico de determinado precio, previendo usualmente que el arrendatario tiene la posibilidad de convertirse en propietario de esos bienes al vencimiento del contrato, mediante el pago de un precio preestablecido.

Existe cierta discrepancia entre los distintos autores, al tratar de ubicar el "leasing" en determinada época histórica.

Unos ven su origen en lo que actualmente se ha dado en llamar leasing operativo, es decir, arrendamiento de bienes de equipo promovido por los propios fabricantes; operaciones que datan de finales del siglo pasado (1877) cuando la "Bell Telephones Sistem" puso sus teléfonos en explotación mediante su arrendamiento y ofreciendo colateralmente asistencia técnica para los mismos. Hay innumerables fabricantes que colocan de esta forma sus productos en el mercado, sobre todo máquinas de escribir y de cálculo, fotocopiadoras, computadoras, etc. (15:1049)

Otros afirman que las primeras manifestaciones de "Leasing" financiero se encuentran en el concepto de "Hire-Purchase" contenido en la legislación inglesa y que significa "venta-arrendamiento" forma tradicional de evitar los efectos de la compra-venta y mantener las cosas entregadas en garantía del precio aplazado. (4:546)

Otros autores opinan que el "Hire-Purchase" no se asemeja al "Leasing" ya que aquella en realidad es una compra-venta disfrazada, porque el arrendatario fatalmente se convierte en propietario del bien arrendado al final del contrato, lo cual no sucede con el "Leasing".

Por último están quienes sitúan los orígenes del contrato de "Leasing" en los Estados Unidos de América, alrededor de los años cincuenta, de acuerdo con un Artículo publicado en la revista Fortune.

Un señor llamado D.P. Jr. Director de una fábrica de productos alimenticios situada en California, tuvo que enfrentar un incremento en la demanda de sus productos, como consecuencia de un pedido que le formuló el gobierno de su país. Ante la carencia de recursos económicos de su empresa ideó, por primera vez, recurrir al arrendamiento como medio de financiación para adquirir la maquinaria requerida para solventar el pedido. Posteriormente, viendo los resultados obtenidos con ese procedimiento, decidió crear la primera empresa dedicada a esa clase de operaciones (arrendamiento de bienes de equipo), llamada "U.S. Leasing". Luego, al ver las grandes proporciones que ésta alcanzó, creó la "Boothe Leasing Corporation", que llegó a convertirse en la segunda sociedad de leasing de los Estados Unidos de América. (3:21,22)

A partir de ese momento el leasing se difundió a todos los países de Europa Occidental, llegando incluso a Japón. Hoy en día se realizan de este modo un gran volumen de negociaciones en todo el mundo. (3:23)

2. La Doctrina Contractual en los Negocios

2.1. Antecedentes

Cuando una persona necesita un bien de producción o equipo para su profesión o industria, se le presentan diversas soluciones, entre las cuales habrá de escoger entre las siguientes opciones: fabricarlo, si tiene las facilidades; comprarlo, con capital propio o ajeno (obtener un préstamo bancario o en una financiera); tomarlo en arriendo; o adquirirlo por medio de leasing.

Hay que tener en cuenta que la necesidad no es satisfecha por la adquisición del bien sino por su utilización; por tal motivo, optar por alguna de las soluciones posibles, es puro criterio o decisión del arrendatario que realiza la evaluación.

Son varias las razones que pueden inducir a un arrendatario a optar por el leasing y no por la compra o por la obtención de un crédito para adquirir el bien o equipo que necesita. Entre otras, la empresa (arrendatario) no cuenta con el capital suficiente para su autofinanciamiento; por el contrario, la empresa puede contar con el capital suficiente pero prefiera invertirlo en reportos, bonos, pagarés o cualquier título que le genere mayores ingresos, además de la adquisición del bien y/o equipo. El optar por adquirir el equipo de producción por medio de leasing, ofrece una serie de ventajas financieras, contables y fiscales.

Luego de hacer una breve reseña de los antecedentes del contrato es importante definir la dinámica del contrato del leasing o arrendamiento financiero, en la cual se distinguen tres momentos perfectamente definidos, los cuales se explican a continuación:

2.2 Origen del Contrato del Arrendamiento Financiero

Una operación de leasing tiene por objeto financiar la adquisición de bienes de producción o equipo mediante su arrendamiento. Se inicia cuando la persona que necesita un bien de tal naturaleza busca a un fabricante o proveedor con miras a determinar el bien mueble y/o equipo, y las condiciones de adquisición que mejor se adecuen a sus necesidades. Una vez que determine lo más conveniente para sus intereses, se pondrá en contacto con un empresario de leasing a fin de solicitarle que le preste sus servicios financieros y obtener así el uso y disfrute del bien que necesita.

De llegar a un acuerdo, arrendante y arrendatario habrán de celebrar un contrato.

2.3 Ejecución del Contrato

Esta fase consiste en la documentación de la relación del arrendamiento financiero, a la que se agrega, generalmente, la entrega del bien arrendado, así como la formalización contractual que incluye al arrendante y arrendatario, quienes definen de antemano los siguientes aspectos:

- a) La promesa del arrendante de comprar el bien, previamente seleccionado por el industrial a su fabricante o proveedor, para que luego el arrendatario se lo tome en arrendamiento.
- b) El compromiso del arrendatario frente al arrendante, de tomarle en arrendamiento el bien así adquirido, por el tiempo (comprende un período irrevocable para ambas partes y generalmente coincide con el plazo de amortización fiscal), precio (pagadero en forma periódica, e incluye el valor del bien, más los intereses por el aplazamiento del pago, comisiones, beneficios, gastos, etc.) y además condiciones (pago de la cuota mensual, reparación del bien arrendado en caso de todo daño o deterioro, condiciones en que debe entregarse al arrendante el bien, etc.) .
- c) Por último, que al final del plazo del arrendamiento el industrial podrá escoger, entre cualquiera de las siguientes alternativas:
- Adquirir el bien arrendado por su valor residual;
 - Celebrar un nuevo contrato de arrendamiento con el empresario de leasing, bajo nuevas condiciones; o
 - Devolverle el bien a su propietario.

En esta fase del ejercicio de la relación contractual, deben establecerse las condiciones que permitan el ejercicio, por parte del arrendatario, de los derechos alternativos que se indicaron como consecuencia de la terminación inicial de plazo del contrato de arrendamiento, el que generalmente se pacta por periodos largos y forzosos.

2.4 Terminación del Plazo

La terminación del plazo inicialmente acordado para el uso del bien, no termina con el contrato de leasing o arrendamiento financiero (es decir que dicho contrato sigue vigente), por cuanto que, de la terminación del plazo surge, entonces, la posibilidad de que el arrendatario tal como se acordó previamente en el contrato celebrado al momento de entregarse el bien opte por:

- a. Renegociar el uso del bien por un nuevo período de tiempo y bajo las modalidades y condiciones que le sean más favorables al arrendatario, a través de un nuevo contrato de arrendamiento común;
- b. Comprar el bien que ha recibido en arrendamiento financiero, mediante el pago de una suma “residual” previamente acordado con el arrendante;
- c. Participar en el porcentaje previamente acordado con el arrendante, del precio que resulte por la venta de la cosa arrendada; o
- d. Devolver la cosa arrendada, poniendo fin a la relación del arrendamiento financiero.

3. Caracteres Jurídicos del Contrato de Leasing

3.1 Bilateral

El “Leasing” es un contrato bilateral, ya que si bien en una operación de leasing intervienen tres sujetos, la celebración del contrato en sí se realiza únicamente entre el arrendante y el arrendatario, derivando de éste obligaciones recíprocas para ambas partes.

El empresario se obliga a prestar servicios de financiación mediante la compra de un bien de equipo a un fabricante o proveedor; al arrendárselo al industrial-usuario y a otorgarle a éste una opción de compra o de celebrar un arrendamiento al final del plazo inicial.

A cambio, arrendatario se obliga a tomar en arrendamiento el bien comprado por el arrendatario por todo el tiempo pactado (irrevocable) a pagar la renta periódica establecida, así como conservar el bien y servirse de él según lo convenido; a lo que hay que agregar otras obligaciones accesorias como contratación de seguros, pago de impuestos, mantenimiento del bien, etc.

3.2 Consensual

El contrato del leasing es consensual ya que cumple con lo establecido en el Artículo 1588 del Código Civil, Decreto Ley 106, el cual indica que los contratos son consensuales cuando basta el consentimiento de las partes para que sean perfectos; y reales cuando se requiere para su perfección la entrega del bien. Por otro lado si las partes (arrendante y arrendatario) no están de acuerdo con lo descrito en el contrato, éste no se considerará concluido según lo establecido en el Artículo 1541 del Código Civil. Decreto Ley 106.

Para que el contrato tenga validez debe cumplir con ciertos requisitos en aras de la seguridad jurídica, debiéndose redactar por escrito si excede de mil quetzales (Q 1,000), de acuerdo con Artículo 1575 del Código Civil. Decreto Ley 106, o en Escritura Pública si versa sobre bienes susceptibles de registrarse.

3.3 Formalista

Si bien los contratos de leasing (contrato comercial) no están sujetos para su validez a formalidades especiales, (Artículo 671, Código de Comercio de Guatemala), sí debe llenarse ciertos requisitos con el fin que surtan todos sus efectos, sobre todo frente a terceros. Habrán de redactarse en escritura pública en cumplimiento de lo exigido por los Artículos 1125 inciso 6o. y 1576 del Código Civil, cuando establecen que:

- a) Se debe inscribir “obligatoriamente” en el Registro de la Propiedad, el arrendamiento o subarrendamiento cuando sea por más de tres años, o que se haya anticipado la renta por más de un año; y
- b) Los contratos que tengan que inscribirse o anotarse en los registros (propiedad inmueble, registro mercantil, registro de protocolos, etc.), cualquiera que sea su valor, deberán constar en escritura pública.

El leasing financiero tiene un plazo que oscila entre tres y siete años, por lo que generalmente habrá de llenarse los requisitos anteriores.

3.4 De Adhesión

Los contratos de adhesión “son aquellos en los que los individuos concurren a contratar y se encuentran con un modelo o condiciones generales preestablecidas por su contratante, y en relación con las cuales no cabe más acción que aceptarlas o descartar el contrato”. (21: 86)

Nuestra legislación contempla el contrato de adhesión, en el cual se estipulan unilateralmente las condiciones que regulan el servicio que se ofrece al público. Aunque no excluye otro tipo de servicios al público, tal regulación se refiere más bien a los servicios públicos que a los servicios en general, razón por la que exigen que las normas y tarifas de estos negocios deben ser previamente aprobadas por el arrendante.

No obstante lo anterior, encontramos frecuentemente en la contratación privada que una de las partes impone sus condiciones a la otra. De hecho, la mayoría de las veces, quien recurre a solicitar financiación se encuentra en una posición desventajosa dada la necesidad de su obtención, lo cual lo hará aceptar condiciones que en otras circunstancias serían inadmisibles (esta es una de las razones principales por las que se considera indispensable, la regulación específica del leasing).

Se puede afirmar que el contrato de leasing es de adhesión, ya que es el arrendante quien impone la mayoría de las condiciones (plazo, intereses, beneficios, etc.), debiendo el arrendatario aceptarlas, a fin de obtener la financiación.

3.5 Principal

El contrato de leasing es el núcleo de toda la operación, por lo que no hay que dudar en atribuirle el carácter de principal (subsiste por sí solo), Artículo 1589 del Código Civil, Decreto Ley 106.

3.6 Oneroso

Es indudable que en el leasing se da la onerosidad, bastando como ejemplo la cesión del uso de un bien (arrendamiento) mediante el pago de una renta a que estará obligado el arrendatario. Artículo 1591 del Código Civil, Decreto Ley 106.

3.7 Conmutativo

Son aquellos contratos onerosos en que “las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que aquellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida que les cause éste”. Artículo 1591 del Código Civil, Decreto Ley 106

Esta es una de las características principales del leasing, ya que precisamente de la rentabilidad de la operación, dependerá la decisión afirmativa o negativa a tomar por parte de los arrendantes y arrendatarios de realizar la obtención del bien por medio del leasing financiero. Las prestaciones recíprocas son ciertas desde que se celebra el contrato, sin hallarse sujetas a ningún acontecimiento incierto.

3.8 De Tracto Sucesivo

Es lógico situar al leasing dentro de esta categoría, porque al tener como soporte jurídico un arrendamiento, el arrendante habrá de mantener en el goce de los bienes al arrendatario durante el tiempo que dure el contrato, y éste habrá de pagar una renta periódica durante este tiempo. (21:22)

3.9 Atípico

Según el Artículo 1256 del Decreto Ley 106 del Congreso de la República, un contrato atípico es aquel que surge de la libre iniciativa de los particulares, en desarrollo del principio de la autonomía de la voluntad y que no están regulados en forma específica por la ley.

En el caso particular de Guatemala, el leasing es un contrato atípico por no estar regulado específicamente y, a pesar de basarse en un arrendamiento, el leasing tiene una serie de elementos que hacen que sea un contrato nuevo y distinto.

3.10 Mercantil

Según el Código de Comercio de Guatemala, el leasing tiene carácter mercantil, ya que la actividad del empresario del leasing (persona natural o jurídica), es de intermediación en la circulación de los bienes de equipo o producción, con el fin de obtener un lucro (Artículo 2, inciso 2 del Código de Comercio de Guatemala).

El empresario de leasing no necesariamente tiene que ser una sociedad mercantil, puede ser un comerciante individual. Regularmente se opta por las sociedades anónima o de responsabilidad limitada, debido al monto del capital necesario para este negocio, el cual raras veces se reúne en una sola persona. La otra razón es, que como los empresarios de leasing efectúan operaciones similares a las de los bancos, pues es necesario dar cierta seguridad al público, lo cual se logra a través de los controles que las autoridades ejercen sobre las sociedades.

3.11 Personalísimo

El arrendante toma en consideración las cualidades de la persona, que celebra un contrato de leasing, ya que no cualquiera se haya en posición de cumplir con las obligaciones derivadas de un contrato de esta naturaleza.

4. Sujetos del Leasing

4.1 Arrendante

Este es quizá el sujeto de más importancia en una operación del leasing, ya que es el centro de todas las relaciones que la misma produce.

Como tal pueden actuar las personas individuales y jurídicas, siendo lo usual que revista la forma de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada, dada las proporciones del capital que se requiere para financiar tales operaciones.

El arrendante tiene una vocación exclusivamente financiera, siendo su única finalidad colocar capitales a través de contratos de leasing y obtener los correspondientes beneficios; por lo que tratará de desligarse de todas las responsabilidades que como arrendante le correspondería. Por ejemplo:

- a) Delega la obligación de entrega, traspasándosele al fabricante o proveedor del bien objeto del arrendamiento.
- b) Traslada el pago de los impuestos fiscales y municipales que generalmente corre a cargo del arrendatario. En el leasing todo pago por concepto de impuestos, y en general, todos los gastos que ocasione el contrato es efectuado por los arrendatarios.

4.2 Arrendatario:

Puede ser cualquier persona (individual o jurídica) necesitada de adquirir bienes de producción o equipo (será el cliente del empresario del leasing). Es quien asegura el aspecto técnico de la operación, escogiendo al proveedor y la maquinaria o equipo que mejor satisface las necesidades de su empresa. Por lo tanto, es él y no el arrendante quien da su conformidad sobre la calidad y el funcionamiento de los bienes en el momento de su entrega. (21:492)

4.3 Fabricante o Proveedor:

Generalmente es un empresario dedicado a la producción o distribución de bienes de equipo, el cual tiene una participación secundaria, pues no interviene en la celebración del contrato del leasing. Sin embargo, correrán de cuenta de éste ciertas obligaciones que usualmente corresponderían al arrendador, tales como la entrega del material, el buen funcionamiento de este y el saneamiento por evicción o vicios ocultos.

5. Clases

Bajo la denominación de leasing se agrupan, una serie de operaciones de carácter económico-financiero que pueden revestir diversas modalidades. Generalmente, tienen en común el hecho de poner a la disposición de la persona necesitada un bien y/o equipo mediante su arrendamiento, previendo algunos arrendantes que el arrendatario puede comprar el bien al finalizar el arrendamiento.

En la doctrina encontramos una gran variedad de clasificaciones del "leasing" de acuerdo con las particularidades que estos contratos presentan en la práctica; sin embargo, se consideran dos como las más importantes:

5.1 Por sus Modalidades:

5.1.1 Leasing Operativo

Es una forma de operar generalmente promovida por los fabricantes de bienes de equipo, con la cual éstos colocan sus productos en el mercado mediante su arrendamiento, durante un plazo relativamente corto y pudiéndose rescindir (dejar sin efecto) el contrato en cualquier momento, dando un preaviso.

Dentro de esta modalidad se agrupan las siguientes características:

- a) Versa sobre bienes de equipo que se caracterizan por tener una vida económica bastante larga como tractores, grúas, vagones, trailers , etc.; o bien por estar sujetas a una rápida obsolescencia debido a los avances tecnológicos, tales como calculadoras, fotocopiadoras, computadoras, etc. Lo que estos bienes tienen en común es su alto precio (razón por la cual mucha gente no está dispuesta a comprarlos, siendo más funcional y económico su arrendamiento), su carácter estándar y su gran demanda en el mercado.
- b) El leasing operativo no se basa en un solo arrendamiento, como el leasing financiero; sino en varios, por lo que el plazo de cada arrendamiento, no es factor de tanta importancia para los empresarios de leasing operativo (generalmente es inferior a un año, no excediendo los tres), pueden arrendar nuevamente los bienes fácilmente debido a su carácter estándar y a su gran demanda.

- c) Por ser los propios fabricantes los que promueven este tipo de leasing, acostumbran ofrecer una serie de servicios remunerados como mantenimiento, reparación, asistencia técnica etc.

5.1.2 Leasing Financiero

Es una operación de financiamiento a mediano o largo plazo, basada sobre un contrato de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles; la cual viene concedida por un intermediario financiero, que interviene entre la empresa productora del bien objeto del contrato y la empresa que requiera el uso, adquiriendo la primera el bien mismo y cediéndole en arrendamiento a la segunda, la cual se obliga en forma inderogable a corresponder al intermediario financiero un determinado número de cánones periódicos por un importe global superior al bien, cuya propiedad al término del contrato puede ser transferida a título oneroso por el intermediario financiero, a la empresa arrendataria por iniciativa de ésta última. (18:18)

La diferencia entre el leasing operativo y el financiero, radica en que el primero al culminar los plazos, los clientes entregan los bienes a las compañías rentadoras y si se desea realizar la compra de esos bienes, deberá pagarse la diferencia, que es alta, ya que sus cuotas de renta han sido bastante bajas. Cuando se trabaja este tipo de leasing, dentro de la cuota que paga el cliente se incluye también el pago de un seguro contra robos y accidentes. El leasing financiero por el contrario, va a brindar una opción de compra bastante baja al final de la negociación de renta, debido a que las cuotas que se han pagado para el alquiler del bien han sido más altas, porque en este tipo de leasing se ha contemplado desde el inicio que el cliente va a ejercer la opción de compra al final.

Por este contrato se cede el uso y disfrute de un bien o equipo, conservando el arrendador la propiedad hasta la terminación del arrendamiento, momento en que el arrendatario puede ejercitar su opción de comprar el bien arrendado.

En caso de incumplimiento del arrendatario el arrendante puede reclamar el bien (por ser propietario) y exigir el pago de las rentas vencidas y de las futuras (por ser plazo en años forzosos). Igual actitud podrá tomar el arrendatario en caso de declaratoria de quiebra del arrendante.

5.1.3 Lease Back o Lease de Retro

Es aquella modalidad en la que un industrial que es propietario de ciertos bienes, maquinaria o equipo, decide venderlos a un empresario de leasing, y luego tomarlos en arrendamiento, estipulándose a su favor la opción de compra al vencimiento del plazo.

Esta operación presenta varias particularidades:

- a) Es el propio arrendante quien actúa como proveedor de los bienes objeto de leasing.
- b) Versa, como todas las operaciones de leasing, sobre bienes de equipo pero generalmente se trata de fábricas o maquinaria pesada.
- c) Se asemeja mucho a un crédito, pero es una operación mucho más compleja; pues el arrendatario traspasa la propiedad de ciertos bienes al arrendante, con la finalidad de obtener fondos (capital de trabajo).

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

5.2 Por su Objeto

5.2.1 Leasing Mobiliario

Se emplea esta denominación con el único objeto de diferenciarlo del leasing inmobiliario, cuya práctica no se ha extendido a muchos países. En realidad, la gran mayoría de operaciones de leasing se basan en bienes de producción.

5.2.2 Leasing Inmobiliario

“Esta tiene por objeto negociar bienes inmobiliarios de uso profesional. Su origen se encuentra en los Estados Unidos en 1945 cuando una importante sociedad vendió todos sus inmuebles a una Fundación Universitaria y luego los tomó en arrendamiento por un plazo de treinta años, con opción a renovar el contrato por otros treinta años” (20:42). Sin embargo, no es ésta la forma usual de operar, ya que generalmente se utiliza este tipo de financiación para la construcción de edificios, (la vida económica de tales bienes se considera que tiene un promedio de 20 a 30 años).

6. Distinción de Otras Figuras

Es necesario diferenciar al leasing financiero de otras figuras jurídicas con las cuales se le asemeja y a veces se le confunde.

6.1 Renting

Es aquella operación que realiza un empresario (de renting) que cuenta previamente con un conjunto de maquinaria o equipo (de tipo estándar y sobre el que hay mucha demanda) con el fin de darlo en arrendamientos sucesivos a distintos usuarios a cambio del pago de un precio, calculado en función del tiempo o cualquiera otra unidad de medida.

Este tiene semejanza con el llamado leasing operativo, y se diferencian por el sujeto arrendante, pues en el leasing operativo suele ser el propio fabricante quien coloca sus productos en el mercado a través de su arrendamiento, ante la dificultad que para su adquisición representa su elevado precio (ejemplo: Xerox, IBM, etc.). En el renting, en cambio, el arrendante suele ser un empresario que adquiere de los fabricantes un conjunto de bienes para lucrar con su arrendamiento (ejemplo: alquiler de automóviles HERTZ, AVIS, etc.).

6.2 Compra-Venta

Se diferenciará la compra-venta y algunas de sus modalidades (al contado, a plazos, con cláusula de resolución de pleno derecho, con cláusula de reserva de dominio) del leasing financiero:

a) Compra-Venta al Contado

“Por el contrato de compra-venta, el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero”. Artículo 1790 del Código Civil. Decreto Ley 106. Este contrato se diferencia del leasing financiero en dos aspectos:

La finalidad de la compra-venta es transferir la propiedad de una cosa que se realiza desde el momento en que el contrato queda perfecto, cuando las partes convienen en la cosa y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado.

La finalidad del leasing, en cambio, es ceder el uso y disfrute de un bien por cierto tiempo contra el pago de un precio, siendo la transferencia de la propiedad únicamente opción en favor del arrendatario y en todo caso ejercitable al final del arrendamiento.

La otra diferencia es que en la compra-venta si el vendedor ya entregó el bien y no ha recibido valor total del bien, pasa de la ventajosa posición de propietario a ser un simple acreedor del comprador. En el leasing el arrendante conserva la propiedad del bien durante todo el tiempo que dura el arrendamiento.

En síntesis el leasing financiero se diferencia de la compra venta por el objeto, en que el primero se refiere a bienes de producción o equipo, mientras que el segundo versa sobre cualquier bien que no esté excluido del comercio.

b) Venta a Plazos

En igual desventajosa situación se halla el vendedor en caso de insolvencia del comprador, cuando el pago del precio se hace por abonos. Deberá recurrir a tribunales a efecto de rescindir la compra-venta y así recuperar el bien, haciendo suyos los abonos pagados como indemnización por el uso de depreciación del bien.

El supuesto se complica en el caso de que el comprador sea declarado en quiebra, ya que el vendedor no podrá dejar sin efecto la compra-venta y recuperar el bien, sino que deberá ejercer sus derechos como un simple acreedor del fallido.

c) Cláusula de Resolución de Pleno Derecho

Esta faculta al vendedor a dar por rescindido el contrato por el impago de una sola de las mensualidades, recuperando *ipso facto* la propiedad del bien (sin necesidad de recurrir a los tribunales).

d) Cláusula de Reserva de Dominio

Artículo 1834 del Código Civil, Decreto Ley 106; modificado por el Artículo 109 del Decreto Ley 218, que estipula por esta modalidad de venta, en la que el comprador obtiene la posesión y uso del bien, salvo convenio en contrario; pero mientras no haya adquirido la plena propiedad, le queda prohibido cualquier transmisión o gravamen de su derecho, sin previa autorización escrita del vendedor.

7. El Leasing en Guatemala

Las empresas en Guatemala han aplicado leasing desde hace aproximadamente siete años (aunque se conoce desde hace mucho tiempo antes) y los primeros en utilizarlo fueron quienes trabajaban con maquinaria industrial. Estas personas vieron grandes ventajas en el hecho de que una financiera comprara la maquinaria que ellos requerían para su trabajo y se las diera en alquiler durante un plazo fijo. (6:18)

Dadas las necesidades de los empresarios guatemaltecos en adquirir equipo moderno para la producción o para sus operaciones en el caso de empresas de servicios, para lo cual el medio les proporciona varias opciones (arrendamiento financiero leasing, comprar con recursos propios, obtener un préstamo bancario, comprar al crédito, etc.), estas circunstancias han ocasionado que se realicen estudios administrativos, legales y financieros con respecto al arrendamiento financiero leasing, con el fin de verificar que este nuevo sistema es el más conveniente para obtener el equipo indispensable para las empresas.

Algunos resultados de los estudios realizados en Guatemala son los siguientes:

- “Las diez empresas que realizan operaciones de arrendamiento con opción a compra (Leasing), han desarrollado una cartera de US \$30 millones.
- Lo que más se practica es el arrendamiento financiero, que tiene ventajas para el cliente, como el hecho de que crean escudos fiscales al permitir que la renta se pueda facturar, al ser considerada como un gasto.
- El Leasing permite a las empresas renovar con mayor periodicidad sus equipos que están expuestos a una depreciación acelerada, sin hacer una compra directa y pagando una renta en lugar de un préstamo.
- Asimismo, es considerado como una fuente de financiamiento, al evitar que se desvíe capital propio para realizar las adquisiciones y así poder destinar los recursos a otras inversiones.

- Las operaciones de leasing se han realizado para proveer flotillas de vehículos, maquinaria pesada, equipo médico y de oficina, entre otros. Los montos van desde mil quetzales hasta valores millonarios.

Uno de los principales obstáculos para el desarrollo del leasing es la falta de conocimiento entre quienes toman decisiones en las empresas y la ausencia de un marco legal que regula el sector.” (7:14)

B. DERECHOS Y OBLIGACIONES EN EL LEASING FINANCIERO

1. Aspectos Legales

Luego de haberse efectuado el contrato del arrendamiento financiero leasing, es importante que tanto el arrendante como el arrendatario conozcan los aspectos legales y fiscales en cuanto a los derechos y obligaciones que deben acatar al realizar el contrato. Dichos aspectos están contenidos en el Código Civil definiéndose a continuación:

1.1 Del Arrendante

Los derechos y obligaciones derivados del contrato del arrendamiento para el arrendante, de acuerdo a lo dispuesto en el Código Civil, Artículos 1897 al 1901, son las siguientes:

- a) El arrendante debe entregar el bien en estado de servir al objeto del arrendamiento.
- b) La entrega debe hacerse inmediatamente sino se fija plazo, pero si el arrendatario debe pagar la renta anticipadamente, mientras no se cumpla con esta obligación, el arrendante no esta obligado a entregar la cosa.
- c) Si la cosa se destruye antes de la entrega en su totalidad o de modo que quede inútil para el propósito del arrendamiento, sin culpa del arrendante, éste no está obligado a indemnizar al arrendatario, pero debe devolver la renta si se hubiere anticipado.

- d) El arrendante debe poner en conocimiento del arrendatario los vicios ocultos del bien arrendado y las limitaciones y gravámenes que puedan perjudicarlo.
- e) El arrendante debe mantener al arrendatario en el goce pacífico de la cosa durante el arrendamiento.
- f) El arrendante no debe estorbar ni embarazar de manera alguna el uso de la cosa arrendada, a no ser por reparaciones.
- g) El arrendante debe mantener el bien arrendado en el mismo estado que lo obtuvo durante el arrendamiento, haciendo para ello todas las reparaciones necesarias.
- h) El arrendante debe defender el uso de la cosa contra un tercero que pretenda tener o quiera ejercer algún derecho sobre ella, y,
- i) El arrendante debe pagar los impuestos fiscales y municipales que gravitan sobre la cosa.

1.2 Del Arrendatario

Las obligaciones y derechos del arrendatario, según lo dispuesto por el Código Civil Artículos 1903 al 1914 se detallan a continuación:

- a) El arrendatario está obligado a pagar la renta desde el día que reciba la cosa, en los plazos, forma y lugar convenidos. A falta de convenio, la renta se pagará vencida, a la presentación del documento emitido por el arrendante.

- b) Si el contrato se rescinde o se declara terminado antes de vencerse el plazo, o si la cosa se devuelve después de vencido el contrato, la renta correrá hasta el día en que efectivamente sea devuelto (el bien arrendado).
- c) No es válida la estipulación, de que el arrendatario pagará la totalidad de las rentas por la devolución de la cosa antes del vencimiento del plazo, salvo, si se acuerda que el período de arrendamiento es forzoso y obligatorio.
- d) Si el arrendatario se ve impedido, sin culpa suya, del uso total o parcial de la cosa arrendada, no está obligado a pagar la renta en el primer caso, y tiene derecho en el segundo, a una rebaja proporcional, que a falta de acuerdo, fijará el juez. En ambos casos, si el impedimento dura más de dos meses, el arrendatario podrá pedir la rescisión de contrato (dejar sin efecto el contrato).
- e) El arrendatario esta obligado a servirse del bien solamente para el uso convenido, y a falta de convenio, para el que corresponda según su naturaleza o destino.
- f) El arrendatario está obligado a responder de todo daño o deterioro que el bien sufra por su culpa o la de sus familiares, dependientes y subarrendatarios, así como los que causen los animales y cosas que en ella tenga.
- g) El arrendatario esta obligado a devolver la cosa al terminar el arrendamiento, en el estado en que se le entregó, salvo los desperfectos inherentes al uso prudente de ella, y,

- h) El arrendatario es responsable del incendio del bien objeto del arrendamiento, a no ser que provenga de caso fortuito, fuerza mayor o vicio de construcción. Asimismo, la responsabilidad cesa si la cosa arrendada esta asegurada.

2. Aspectos Fiscales

El arrendamiento financiero no está legislado en forma específica en ninguna de las leyes tributarias más importantes de Guatemala (Ley del Impuesto Sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado y Ley de Impuesto de Timbres Fiscales y Papel Sellado Especial para Protocolos); por lo que no se dan las condiciones fiscales adecuadas, para que el arrendamiento financiero funcione adecuadamente.

Sin embargo, en las leyes mencionadas, se especifican los lineamientos a seguir para realizar el contrato del arrendamiento financiero.

2.1 Impuesto Sobre la Renta - ISR -

El arrendamiento de bienes muebles está sujeto a la retención del impuesto, a una tasa del 4%.

De conformidad con el artículo 38 inciso K del Decreto 26-92 del Congreso de la República (nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta), el arrendatario podrá deducir de la renta bruta, como costo o gasto, el valor de los alquileres de los bienes muebles o inmuebles utilizados para la producción de renta.

2.2 Impuesto al Valor Agregado - IVA -

Según el Artículo 4, numeral 5 del Decreto 27-92 del Congreso de la República, el arrendamiento de bienes muebles es un hecho generador del IVA, el cual en el caso de los arrendamientos, se causa al término de cada período fijado para el pago de la renta.

La base del IVA en los arrendamientos, es el valor de la renta adicionándoles los recargos financieros, si los hubiere.

El IVA será utilizado por el arrendatario como Crédito Fiscal si es contribuyente a dicho impuesto, de lo contrario podrá, utilizar el impuesto pagado como crédito a su Impuesto Sobre la Renta, si es persona individual.

En el caso de los Bancos, el IVA que éstos paguen, será considerado como un costo, debido a que los servicios que prestan están exentos del IVA (base legal: Artículo 7 No. 4, del Decreto 27-92 del Congreso de la República), por lo tanto, no habrá débito fiscal con el cual pudiera compensarse el crédito que se generaría al pagar el IVA de los arrendamientos.

Otros aspectos que deben tomarse en cuenta con respecto a este impuesto son los siguientes:

- a) **La adquisición del bien:** Esta tributará sobre el costo de adquisición del bien en un 10% adicional, generando así un Crédito Fiscal.
- b) **Arrendamiento financiero del bien:** La Sociedad de Leasing debe adherir al valor de cada renta un 10% de IVA, creando Débito Fiscal.

- c) **La opción de compra:** Es prácticamente la venta del bien, y a este debe también adherirse un 10% sobre el valor de la opción de compra, si la venta fuera un vehículo debe ser un caso especial, ya que el IVA de estos está contenido en una lista oficial donde indica la parte del Impuesto a pagar de éstos; y,
- d) **Regularización del IVA:** Es la diferencia entre el Crédito y Débito Fiscal que debe efectuar la sociedad arrendante, con el fin de hacer su declaración, cumpliendo con la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

2.3 Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos

El Artículo 11, numeral 1 del Decreto 37-92 del Congreso de la República, de la Ley de Impuesto de Timbres Fiscales y Papel Sellado Especial para Protocolos, establece que los contratos y documentos que contengan actos gravados con el IVA, están exentos del pago de timbres.

3. Aspectos Contables

Todo comerciante debe llevar su contabilidad, de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados - PCGA - y de acuerdo a lo dispuesto en el Código de Comercio en su Artículo 368, del Decreto 2-70 del Congreso de la República.

El Código de Comercio en el Artículo 2, del Decreto 2-70 del Congreso de la República, determina que son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualquiera de las siguientes actividades:

- a) Industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
- b) La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios.
- c) La banca, seguros y fianzas; y
- d) Los auxiliares de las anteriores.

Aclara el Código de Comercio que las sociedades organizadas bajo forma mercantil, tienen la calidad de comerciantes, cualquiera que sea su objeto.

Por lo anterior las empresas que se dedican al arrendamiento financiero leasing (tanto arrendantes como arrendatarias) deben llevar sus contabilidades, como mejor convenga. En Guatemala se han seguido ciertos procedimientos para contabilización, los cuales se explican a continuación:

3.1 Para el Arrendante

En el caso del arrendante no se ha regulado la manera como debería registrar sus ingresos y costos, lo que ha derivado que en general se haya caído en uno de los tres procedimientos siguientes:

3.1.1 Registro de los bienes como Activos Fijos

“En este caso los bienes se registran como parte de los activos fijos del arrendante y se les aplica las tasas máximas de depreciación establecidas por la ley. En ingresos se registra la cuota facturada al cliente (que obviamente lleva la porción de capital e intereses) y los gastos principales, son la depreciación de los bienes y el costo financiero de los recursos utilizados (suponiendo que se usa financiamiento externo).

Este procedimiento requiere que al concluir el período del contrato y se ejerza la opción de compra, el arrendante registra en los estados financieros la diferencia entre el valor no depreciado y el valor de opción de compra, como una pérdida de capital, ya que no puede considerarse una pérdida de operación, puesto que el bien que se vendió estaba como activo fijo y ninguna empresa tiene dentro del giro normal de su negocio vender sus activos fijos.

La Ley de Impuestos Sobre la Renta en Guatemala, claramente indica que las pérdidas de capital solo pueden compensarse con ganancias de capital.

Algunas empresas arrendantes han tratado de reducir el impacto de esta situación, pactando contratos que coincidan con las tasas máximas de depreciación (por ejemplo, si la depreciación máxima es de 20% se pacta un contrato a cinco años); otras, poniendo un valor de rescate equivalente al valor en libros del activo al finalizar el contrato. En ambos casos se sacrifica una parte del atractivo del producto, pues se reduce substancialmente el monto de las rentas aplicables a gastos.

Fiscalmente esta opción de registro tiene cero riesgo de un reparo, sus objeciones estarían más desde el punto de vista del negocio.

3.1.2 Registro de Bienes Como Inventario

En este caso la transacción se opera como una típica compra-venta financiada. El ingreso se registra al momento de efectuar el contrato (ingreso = valor actual del contrato, menos el costo del bien). Se registra una cuenta por cobrar y mensualmente se aplica a ingresos la parte correspondiente al financiamiento. Esta es la forma correcta de hacer el registro de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Sin embargo, el seguir este procedimiento crea el problema que la documentación que se emite al cliente, tendría que separar la porción de capital y la de intereses, siendo esta última la única que calificaría como gasto deducible. Esto definitivamente saca al producto del mercado, porque el cliente podrá deducir únicamente los intereses y no el valor total del gasto efectuado (capital más intereses).

3.1.3 Registro de Bienes en Arrendamiento

Dentro de estos esquemas existe la posibilidad de contar con uno que, sin violar las normas contables permita mantener el atractivo del producto y que consiste en lo siguiente:

- a) Los bienes se registran en una cuenta separada dentro del activo circulante (no son inventario, ni son activo fijo) a la que se llamaría **“Bienes en Arrendamiento”**.
- b) Cada mes (y para cada contrato), se registra en resultados el ingreso por el monto de la factura emitida, como cuota de arrendamiento del mes; y,
- c) A ese ingreso por arrendamiento, se le asigna un costo de arrendamiento equivalente al valor del bien dividido por el número de meses del contrato. Teóricamente la diferencia entre el ingreso por el arrendamiento y el costo del mismo, sería el margen financiero de la operación.

Como se pudo observar anteriormente, el cliente puede deducir la totalidad de la cuota sin ningún riesgo de reparo.

En el caso del arrendante, aun no se conoce si las autoridades fiscales aceptarían el procedimiento sin presentar objeciones. Lo que es obvio es que no existe legislación que regule cómo registrar estas operaciones, y que se debiera cumplir con los siguientes aspectos para sostener el planteamiento:

- Que el arrendante adquirió el bien a solicitud expresa del cliente.
- Que el término del contrato esté claramente estipulado.
- Que se especifique la opción de compra al finalizar el contrato y que pueda demostrarse históricamente que los clientes han hecho uso de dicha opción; y;
- Que en el sistema contable se apliquen los conceptos antes indicados tal y como se definieron, es decir que por ningún motivo se utilicen palabras como **depreciación** o **amortización.**” (22:3)

Este procedimiento de contabilización es el más aceptado y utilizado actualmente por ser el que beneficia tanto al arrendante como al arrendatario, sin violar leyes y principios de contabilidad generalmente aceptados.

Es importante mencionar, que independientemente de cualquiera de los tres procedimientos anteriores que manejen las sociedades dedicadas al negocio de Arrendamiento Financiero, en todas se producen rentas gravadas, las cuales están sujetas al Impuesto Sobre la Renta. En tal caso, la ley indica que deben tributar un 25% sobre las rentas netas, en cada período fiscal. Todo esto es aplicable si el resultado del período fuera de utilidad, generando así las rentas gravadas. Dicho impuesto debe ser pagado en pagos a cuenta en forma trimestral o en 1.5% de cuota anual de Sociedades Mercantiles y Agropecuarias

3.2 Para el Arrendatario

Para contabilizar el activo obtenido en arrendamiento, el arrendatario debe tener presente lo siguiente:

- a) El contrato debe contabilizarse tanto como un activo “gasto anticipado” y como una obligación “cuenta por pagar”.
- b) El activo (gasto anticipado) debe mostrar el valor actual razonable del bien arrendando.
- c) Los cargos a gastos deben ser por la depreciación correspondiente al activo y por el gasto financiero derivado de la operación.
- d) Desde el punto de vista fiscal el arrendatario puede registrar las facturas por arrendamiento como un gasto.
- e) Como generalmente los contratos tienen una vigencia menor que la vida útil estimada en función de la tasa de depreciación, se obtiene un escudo fiscal de depreciación acelerada.” (22:4)

3.3 Para Entidades Bancarias Como Arrendantes

Existen en Guatemala entidades bancarias que actúan como arrendantes financieros, las cuales se encuentran bajo la fiscalización de la Superintendencia de Bancos, adoptando una posición más definida, la cual se menciona a continuación:

“El 10 de noviembre de 1993 fue publicada en el Diario Oficial, la Resolución No. 752-93 de la Junta Monetaria, cuyo Anexo 3 indica los siguientes lineamientos generales, para realizar operaciones de arrendamiento financiero:

- a) El arrendamiento financiero implica la adquisición de bienes para el uso de las instituciones bancarias, con el fin de otorgar crédito.
- b) Los contratos de arrendamiento financiero se registrarán en la contabilidad de los bancos como activos financieros, afectos al requerimiento mínimo de capital a que se refiere la literal b) del artículo 20 de la Ley de Bancos.
- c) La amortización de los activos financieros, constituidos por los contratos de arrendamiento financiero, se efectuará de conformidad con las cuotas previstas en los propios contratos. El valor de las cuotas se fijará, de manera que en el plazo convenido se amortice el monto pactado en el contrato respectivo.

Como puede observarse en el inciso c) prácticamente confirma la opción de presentar por separado los **bienes en arrendamiento** y amortizarlos según sea la duración del contrato.

3.4 El Problema de la Contabilización

La Ley del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R), indica que los registros contables deben llevarse de acuerdo con el Código de Comercio, que en su Artículo 368 del Decreto 2-70 del Congreso de la República indica: “Los comerciantes están obligados a llevar su contabilidad en forma organizada, de acuerdo con el sistema de partida doble y usando principios de contabilidad

generalmente aceptados". Sin embargo, existe el problema que no hay una ley en Guatemala que defina qué son los principios de contabilidad generalmente aceptados o quién debe promulgarlos.

"El Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos promulgó el Principio No. 17 que señala que el leasing debe registrarse como una venta financiada. Sin embargo, aunque dichos pronunciamientos se autodefinen como principios de contabilidad generalmente aceptados, estrictamente hablando, sólo los Contadores Públicos en ejercicio están obligados a observarlos.

Aún así, existen principios contables generales que también acepta la Ley del I.S.R como el **del período** (que todos los ingresos y gastos de un período deben registrarse dentro de este mismo), **equiparación de ingresos y gastos** (que todos los ingresos tengan su costo correspondiente y viceversa) y **conservadurismo** (que no deben anticiparse ingresos, ni gastos).

Por lo anterior, se cree que aunque existe el riesgo que en primera instancia el procedimiento pudiera ser cuestionado, no se está violando ninguna ley y existen suficientes argumentos para poder defender el caso". (22:5)

4. Reportando El Leasing en los Estados Financieros Auditados

Es importante mencionar que para un Administrador de Empresas, quien realiza análisis de estados financieros para evaluar la situación financiera de la empresa que dirige y así tomar decisiones acertadas; los estados financieros auditados son la mejor prueba del registro adecuado de las cuentas o rubros en los

mismos. Para un Administrador es necesario contar con estados financieros auditados y con opinión limpia sobre los mismos, es decir, sin salvedades *.

Si los estados financieros se presentan de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados, a los mismos debe hacerse los ajustes para mostrar los activos adquiridos bajo esta modalidad, conforme a dichos principios. De lo contrario, los Auditores deben incluir una salvedad en su opinión.

Generalmente estos ajustes se hacen solo para efectos de presentación, ya que legalmente la compañía lo que tiene son únicamente recibos por arrendamiento, y por lo tanto, difícilmente las autoridades fiscales les aceptarían deducciones como depreciación (ya que no se tiene la propiedad legal del bien) o intereses (ya que no hay una deuda escriturada).

También se puede solicitar a los Auditores que presenten los estados financieros bajo una base contable, que no sea los principios de contabilidad generalmente aceptados (reportes especiales). En este caso, se puede utilizar la base contable de la compañía para preparar sus declaraciones del I.S.R. y los Auditores pueden emitir una opinión limpia (sin salvedades), dejando los pagos de cuotas dentro del estado de resultados.

* Salvedad: Advertencia que excusa o limita el alcance de lo que se va a decir. Excepción. En un reporte de auditoría se aclara que los estados financieros de la compañía tienen sus registros adecuadamente, excepto por el rubro XX que no cumple con principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

CAPÍTULO II

EVALUACIÓN DE LA RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL LEASING COMPARADO CON OTRAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO

A. ASPECTOS CUALITATIVOS

1. Diferentes Formas de Financiamiento

Antes de adquirir un bien mueble, es necesario que el Administrador de Empresas tenga conocimiento de varias opciones de financiamiento, para evaluar y decidir cual de ellas le conviene; de acuerdo a los recursos económicos y financieros de la empresa que el dirige o administra. También, es conveniente que se realice una evaluación de que el bien a adquirir sea necesario para las operaciones de la empresa.

Las opciones o formas de financiamiento más conocidas y utilizadas en Guatemala son: Arrendamiento (forma convencional), préstamos bancarios o con financieras, financiamiento con recursos propios; y, arrendamiento financiero (leasing).

Para conocer que ventajas y desventajas (tanto cuantitativas como cualitativas) ofrecen cada una de las opciones de financiamiento antes mencionadas, se explicarán a continuación y posteriormente se hará un análisis comparativo, utilizando para ello, un caso hipotético.

1.1 Arrendamiento (Forma Convencional)

Debe tomarse en cuenta que el arrendamiento tiene varias formas de negociarse y el Leasing es una de ellas, por lo que en varios casos se aplican las mismas reglas legales y contables que el arrendamiento convencional *, asimismo, es necesario aclarar que este último no tiene entre sus condiciones la opción de compra.

“El arrendamiento se refiere al derecho de utilizar activos fijos específicos, como terrenos y equipo, sin recibir realmente un título de propiedad sobre ellos. El arrendatario (persona física o una empresa) recibe los servicios de los activos arrendados por parte del arrendante, quien es el propietario de los activos. A cambio del uso de dichos activos, el arrendatario paga al arrendante una cuota fija periódica, lo cual suele hacerse por adelantado en cada período de arrendamiento. El pago por el arrendamiento, o sea, la *renta*, es considerado como un gasto deducible de impuestos por parte del arrendatario; las percepciones de arriendo son consideradas como ingreso por parte del arrendador. La aceptación del arrendamiento ha ido en aumento en los últimos 20 años, como resultado de que las personas de negocios se percatan cada vez más del poder financiero del arrendamiento.” (14:591)

1.1.1 Tipos de Arrendamiento

Los contratos que se pueden presentar en el arrendamiento, establecen las diferencias que pueden existir en cada uno, lo cual sirve de base para tipificarlos de manera especial.

* Convencional: Término utilizado por empresarios del leasing para referirse al arrendamiento tradicional.

a) Contrato de Arrendamiento Operativo

Es aquel en donde el arrendador goza de los derechos absolutos del bien, al igual que incurre en los riesgos de la propiedad, sin que se pueda capitalizar parte de los pagos de arrendamiento. El período de este contrato oscila entre cero y cinco años, siendo especiales para equipo que se deprecia y se vuelven obsoletos más rápido, por ejemplo, computadoras, cajas registradoras, etc.

b) Contrato de Arrendamiento Financiero o de Capital

Es un contrato de arrendamiento a un plazo mayor que un contrato de arrendamiento operacional. Estos contratos no pueden cancelarse y por lo tanto, obligan al arrendatario a realizar pagos por el uso de un activo durante un período preestablecido. El aspecto no cancelable del contrato de arrendamiento financiero, lo asemeja bastante a ciertos tipos de pasivo a largo plazo. El pago de arrendamiento se convierte en un gasto fijo y deducible de impuestos que debe sufragarse en fechas preestablecidas, durante un período específico. El incumplimiento en el pago contractual, puede significar la banca rota para el arrendatario debido a los intereses por mora que se le cobrarán.

1.1.2 Características de los Contratos de Arrendamiento

- a) El arrendamiento fija una obligación para la empresa, ya que representa una carga financiera (pasivo), puesto que la planificación del efectivo debe tomar en cuenta, el monto de las cuotas a pagar y las fechas en que debe hacerse el efectivo.

- b) El arrendamiento es un contrato que permite pagos parciales anticipados, con el propósito de cumplir en las fechas pactadas con las cantidades de la renta.
- c) A lo largo del periodo del contrato, la cantidad que se paga llega a exceder el precio de compra del bien; y,
- d) Dentro del arrendamiento debe observarse los lineamientos legales que enmarca el Código Civil, desde el Artículo 1880 hasta el 1914.

1.1.3 Ventajas del Arrendamiento

- a) Su flexibilidad evita inversiones fuertes en activos fijos.
- b) Los bienes en arrendamiento no pueden ser rematados por acreedores.
- c) El arrendamiento evita el riesgo de obsolescencia.
- d) Se puede disponer de mayor capital de trabajo; y,
- e) Crea escudo fiscal, ya que las cuotas son deducibles del I.S.R

1.1.4 Desventajas del Arrendamiento

- a) El valor residual del bien no pertenece la empresa arrendataria.
- b) En el arrendamiento de terrenos no se goza de la plusvalía de éstos; y,
- c) La empresa arrendataria no goza de un respaldo de activos fijos, y la pone en desventaja al ser analizada su situación financiera.

1.2 Préstamos Bancarios

Son financiamientos que otorgan los bancos comerciales o instituciones financieras a las empresas. El convenio real del préstamo es un contrato formal en el cual se especifican los siguientes artículos: cantidad y vencimiento del préstamo, fechas de pago, tasa de interés (que actualmente son variables), estipulaciones generales, la garantía, el destino del préstamo, las medidas que se toman en caso de incumplimiento, pólizas de seguros, etc.

Todo préstamo exige una garantía, la cual puede ser: Hipotecaria, fiduciaria; y, prendaria.

1.2.1 Créditos con Garantía Hipotecaria

Las hipotecas constituyen realmente la modalidad más corriente de financiamiento para las necesidades a largo plazo. Dicha garantía es un bien raíz, el cual se valúa por la institución que otorgará el crédito (generalmente van desde el 50 hasta el 80%) .

1.2.2 Créditos con Garantía Fiduciaria

Éstos consisten en el respaldo que otorga con su prestigio una persona individual, o bien, el aval de una tercera.

1.2.3 Créditos con Garantía Prendaria

La garantía la constituye un bien mueble, acciones, activos fijos, etc. Los bancos otorgan un porcentaje de financiamiento sobre el avalúo que se haga de la garantía prendaria. También representa garantía el producto terminado, a través de compañías almacenadoras.

1.2.4 Ventajas de los Préstamos Bancarios

- a) Los activos fijos que se compran con préstamos bancarios, serán de propiedad de la empresa, lo cual incrementa en el balance general la suma del Activo; y,.
- b) En caso de que la empresa tenga problemas económicos, podrá vender el activo fijo, ya que es propiedad de ésta.

1.2.5 Desventajas de los Préstamos Bancarios

- a) El banco puede conceder hasta un 70% (bancos del sistema en Guatemala) del valor de la garantía establecida.
- b) La garantía debe ser una hipoteca de bienes inmuebles, mercancías depositadas o la firma de las personas solicitantes.
- c) Los gastos deducibles lo representan únicamente el total de los intereses pagados.
- d) La depreciación del activo fijo adquirido esta sujeta a los porcentajes máximos legales establecidos; y,
- e) La ventaja de registrar la adquisición del activo fijo en el balance general, se ve disminuida porque se debe registrar también el pasivo correspondiente.

1.3 Financiamiento con Recursos Propios

Este financiamiento se utiliza, luego de una evaluación de los recursos financieros de la empresa y la capacidad de recuperación de capital de ésta a corto plazo.

1.3.1 Ventajas del Financiamiento con Recursos Propios

- a) Una de las ventajas principales de utilizar este financiamiento, es que no se afecta el pasivo incrementando una cuenta por pagar; y,
- b) El activo de la empresa se ve beneficiado por el registro de otro activo fijo.

1.3.2 Desventajas del Financiamiento con Recursos Propios

La desventaja de adquirir un bien con recursos propios es que se estará desaprovechando el rendimiento que tiene el capital de trabajo el cual puede invertirse en bonos, pagarés u otras operaciones que darán beneficios adicionales a la empresa.

1.4 Arrendamiento Financiero Leasing

Debido a que este es el tema de estudio y que se ha tratado en los incisos anteriores, únicamente se expondrá un resumen de la definición del leasing y las ventajas y desventajas.

El Leasing es un contrato mercantil, en el cual se especifica que una de las partes (Empresario del "leasing", arrendante), mediante un precio determinado, se obliga a adquirir una cosa (aquí interviene el proveedor del bien quien vende al arrendante), y ceder su uso a la otra parte (arrendatario) por un periodo determinado, al término del cual ésta deberá:

- a) renegociar el uso del bien por un nuevo periodo de tiempo y bajo las modalidades y condiciones que le sean más favorables al arrendatario,
- b) comprar el bien que ha recibido en arrendamiento financiero mediante el pago de una suma "residual" previamente acordado con el arrendante,
- c) participar en el porcentaje previamente acordado con el arrendante, del precio que resulte por la venta de la cosa arrendada; ó,
- d) devolvérsela poniendo fin a la relación del arrendamiento financiero.

En la legislación guatemalteca, el arrendamiento financiero todavía constituye un contrato que apenas está regulado en su aspecto sustantivo.

1.4.1 Ventajas del Leasing

De acuerdo a la Revista Dinero, de agosto 1996, página 18, trifoliar informativo de Finarren, S.A., Risdesa, y entrevistas a personas expertas en el tema, las ventajas del leasing financiero son las que se resumen a continuación:

- a) Permite la financiación del costo del bien en un 100%.

- b) La garantía es el mismo bien adquirido.
- c) El Leasing se considera un gasto, por lo tanto reduce la cantidad a pagar del I.S.R., de conformidad con el artículo 38, inciso K de la ley del I.S.R.
- d) Permite una depreciación acelerada del bien, con la consecuente reducción de la carga fiscal durante el periodo del contrato (creando escudo fiscal).
- e) Asimismo, permite mantener líneas de crédito disponibles al no presentar una adquisición de activos fijos y por lo tanto tampoco el compromiso de pasivos.

1.4.2 Desventajas del Leasing

- a) No hay reglas contables claras.
- b) La ley del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R) no tiene cláusulas específicas para el leasing.
- c) Financiamiento es a largo plazo.
- d) Para el arrendatario las cuotas son anticipadas.

B. ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DEL LEASING, EN COMPARACIÓN CON OTRAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO

Luego de conocer los aspectos teóricos (cualitativos), de cada una de las formas de financiamiento, se expondrá a continuación un caso práctico (hipotético) para evaluar los aspectos cuantitativos de cada una éstas, y así decidir que opción ofrece las mejores beneficios, tanto cualitativos como cuantitativos. Posteriormente se determinará la relación Beneficio/Costo con el fin de confirmar que el leasing es la mejor alternativa de financiamiento.

Antes de iniciar a efectuar la evaluación de las cuatro alternativas de financiamiento utilizando el caso práctico comparativo, es necesario aclarar que los resultados de la evaluación están sujetos a varios factores que pueden variar de acuerdo a la época, la situación del país y al tipo de empresa (es decir al sector al que pertenece: servicios, agricultura, industria, etc.), por lo tanto los resultados del siguiente caso práctico comparativo están sujetos a cambios y los valores monetarios y porcentuales no son estáticos.

1. Caso Práctico Comparativo

La Junta Directiva de la Panificadora LUIVI, S. A., se ha reunido el 15 de diciembre de 1996, con el fin de dar a conocer a sus miembros la necesidad de adquirir una maquina nueva, ya que la demanda de su producto ha crecido por ampliarse a nuevos mercados nacionales; y luego de efectuar una evaluación en la producción han determinado, que la maquinaria existente no tiene la capacidad para producir las unidades demandadas por el mercado nacional y mucho menos para exportar (siendo éste uno de los objetivos a corto plazo de la empresa), asimismo, está obsoleta lo cual causa desperdicio de materia prima, energía eléctrica, repuestos (mantenimiento) etc. y por tal motivo necesita mayor número de operarios (mano de obra).

Dada esta situación, a varios miembros de la Junta Directiva se les solicitó, que realizaran cotizaciones para informarse del costo total de la maquinaria, siendo éste de Q100,000.00, según la cotización que ofreció el precio más favorable por contar con las mejores ventajas. Asimismo, para la compra existen varias formas de financiamiento las cuales fueron expuestas por otros miembros de la Junta Directiva quienes investigaron en el mercado de capitales; siendo éstas las siguientes:

- Préstamo bancario: en el Banco "XYZ" cobra 25% de interés anual sobre saldos, y exige que el capital sea amortizado en un 33.33% anualmente. El valor residual de la maquinaria es de un 10% sobre el costo total (Q100,000.00).

NOTA: para este ejemplo se tomará en cuenta que el Banco financiará el 100% del bien, lo cual en la realidad no es así, ya que como se mencionó anteriormente, el Banco solo da financiamiento hasta un 80% del valor del bien.

- Otro de los miembros de la Junta Directiva sugirió que se arrendara, ya que existen empresas que se dedican a al arrendamiento de esta clase de maquinaria, las cuales están cobrando actualmente por arriendo Q15,000 anuales, con un interés del 7% sobre el valor total del equipo.
- Otra de las opciones sugeridas fue emplear recursos propios (autofinanciamiento). Teniendo en cuenta que el rendimiento del capital de trabajo deberá ser como mínimo del 20%.
- También se puso a consideración el arrendamiento con opción a compra Leasing, (dado que una de las empresas que se dedica a negociar con este sistema) le ofreció lo siguiente: arrendamiento por tres años cuyo valor anual es de Q53,666.64, equivalente a Q4,472.22 mensuales pagaderas anticipadamente (las cuotas incluyen capital, seguro, intereses a un 20% anual, depreciación etc.), luego de transcurrido este tiempo se podrá efectuar la compra por un valor simbólico de Q3,000.00, este valor se podrá deducir el I.S.R. durante diez años, que sumados a los tres anteriores, estará dando un beneficio de este impuesto por tres años más, los gastos contractuales serán de Q1,300.00 pagaderos antes de que se inicie la operación, dichos gastos serán incluidos en la primera cuota nivelada.

Para todas las alternativas debe considerarse lo siguiente:

- ⇒ El L.S.R. será del 30% (porcentaje legal utilizado actualmente según la Dirección General de Rentas Internas),
- ⇒ La depreciación acumulada será del 10% anual.
- ⇒ La vida útil de la maquinaria es de 10 años.
- ⇒ Para el análisis de la relación beneficio costo se utilizará una tasa de interés del 30%, debido a que es la recuperación que se espera obtener del capital invertido, así como la actualización de los flujos de efectivo (que las tasas de interés utilizadas en la actualidad tanto en instituciones bancarias así como empresas del leasing oscila entre el 20 y 30%), durante los diez años que tiene de vida útil la maquinaria adquirida.

Según el Ingeniero de planta con la adquisición de la maquinaria la empresa obtendrá un rendimiento de Q60,000.00, debido al ahorro de materia prima, mano de obra y gastos de fabricación, así como por el incremento en la producción, asimismo informó que por el tipo de material con el que esta fabricada la maquinaria y por el uso que se le dará en la planta de producción ésta tendrá un valor de rescate del 10% (10,000.00) a los diez años, lo cual será factor de análisis.

1.1 Primera Alternativa: Préstamo Bancario

Los datos a utilizar para obtener los beneficios cuantitativos del préstamo bancario de acuerdo a las explicaciones anteriores son los siguientes:

Valor de la maquinaria	Q100,000.00
Amortización a capital	33.33%
Interés sobre saldos	25.00%
Vida útil de la maquinaria	10 años
Ahorro	Q 60,000.00
Valor residual	Q 10,000.00 (100,000.00 x 10%)

CUADRO 1
AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO
DIEZ AÑOS PLAZO
- EXPRESADO EN QUETZALES -

Años	Amortización a capital	Interés 25%	Capital	Flujo de Efectivo (Costo anual)
0	0	0	100,000.00	
1	33,333.33	25,000.00	66,666.67	58,333.33
2	33,333.33	16,666.67	33,333.34	50,000.00
3	33,333.34	8,333.34	0	41,666.68
Total	100,000.00	50,000.01		150,000.01

Amortización a capital = $Q100,000.00 \times 33.33\%$
 Interés = $\text{Capital sobre saldos} \times 25\%$
 Capital = $Q100,000.00 - \text{amortización a capital}$
 Flujo de efectivo = $\text{Amortización a capital} + \text{intereses (este será la cuota anual)}$

En el Cuadro anterior se determinó la amortización de capital en un 33.33% y el cálculo de intereses del 25% sobre saldos (capital menos cuota anual) durante los tres años, según lo solicitado por el Banco "XYZ". Con base en los valores mostrados se calcularán los salidas flujos de efectivo y la utilidad neta que se obtendrán al aplicar esta alternativa, las cuales se muestran a continuación.

CUADRO 2

**UTILIDADES NETAS Y FLUJOS DE EFECTIVO
RELACIONADOS CON EL PRÉSTAMO BANCARIO
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Ahorro	Cuota	Depreciación	Interés	Beneficios	L.S.R.	Utilidad	Flujo de
		anual	10%	25%	Afectos	30%	Neta	efectivo
1	60,000.00	58,333.33	10,000.00	25,000.00	25,000.00	7,500.00	17,500.00	90,833.33
2	60,000.00	50,000.00	10,000.00	16,666.67	33,333.33	10,000.00	23,333.33	76,666.67
3	60,000.00	41,666.68	10,000.00	8,333.34	41,666.66	12,500.00	29,166.66	62,500.02
4	60,000.00		10,000.00		50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
5	60,000.00		10,000.00		50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
6	60,000.00		10,000.00		50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
7	60,000.00		10,000.00		50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
8	60,000.00		10,000.00		50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
9	60,000.00		10,000.00		50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
10	70,000.00		10,000.00		60,000.00	18,000.00	42,000.00	18,000.00
Total	610,000.00	150,000.01	100,000.00	50,000.01	459,999.99	138,000.00	321,999.99	338,000.02

Beneficio Afecto = Ahorro - (depreciación + intereses)

L.S.R. = Beneficio afecto x 30%

Utilidad neta = Beneficio afecto - L.S.R.

Flujo de efectivo = Cuota anual + L.S.R.

Ahorro 10mo. Año = 60,000.00 + 10,000.00 (valor de rescate)

En el Cuadro anterior se muestran la utilidad neta después de impuestos y el flujo de efectivo (egresos), las cuales se tendrán que realizar durante la vida útil de la maquinaria, esto sin incluir gastos de mantenimiento y otros.

1.2 Segunda Alternativa: Arrendamiento

Como se mencionó, las cuotas anuales que cobra la empresa de arrendamiento son de Q15,000.00 y un 7% de interés anual sobre el valor total de la maquinaria (Q100,000.00). Con esta información se determinarán las utilidades netas después de impuestos y el flujo de efectivo, al igual que con la alternativa del préstamo bancario.

CUADRO 3

**UTILIDADES NETAS Y FLUJOS DE EFECTIVO
RELACIONADOS CON EL ARRENDAMIENTO
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Ahorro	Cuota	Interés 7%	Beneficios Afectos	I.S.R. 30%	Utilidad Neta	Flujo de efectivo
1	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
2	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
3	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
4	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
5	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
6	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
7	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
8	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
9	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
10	60,000.00	15,000.00	7,000.00	38,000.00	11,400.00	26,600.00	33,400.00
Total	600,000.00	150,000.00	70,000.00	380,000.00	114,000.00	266,000.00	334,000.00

Beneficio Afecto = Ahorro - (cuota + intereses)

I.S.R. = Beneficio afecto X 30%

Utilidad neta = Beneficio afecto - I.S.R.

Flujo de Efectivo = Cuota + intereses + I.S.R.

1.3 Tercera Alternativa: Autofinanciamiento

Utilizando esta situación, la compañía no incurrirá en gastos de intereses y otros que por el sistema las otras alternativas llevan implícitos. Para determinar las salidas de efectivo, con este mecanismo únicamente se cuenta con los Q100,000.00 en efectivo que deberá desembolsar para hacer la compra de la maquinaria antes mencionada. El Cuadro 4, detalla la utilidad neta y el flujo de efectivo, para hacer las comparaciones con las opciones anteriores.

CUADRO 4

**UTILIDADES NETAS Y FLUJOS DE EFECTIVO
RELACIONADOS CON EL AUTOFINANCIAMIENTO
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Ahorro	Depreciación 10%	Beneficios Afectos	ISR 30%	Utilidad Neta	Flujo de Efectivo
0	0	0	0	0	0	100,000.00
1	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
2	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
3	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
4	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
5	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
6	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
7	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
8	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
9	60,000.00	10,000.00	50,000.00	15,000.00	35,000.00	15,000.00
10	70,000.00	10,000.00	60,000.00	18,000.00	42,000.00	18,000.00
Total	610,000.00	100,000.00	510,000.00	153,000.00	357,000.00	253,000.00

Depreciación = Valor de la maquinaria x 10%
 Beneficios afectos = Ahorro - depreciación
 ISR = Beneficios afectos x 30%
 Utilidad Neta = Beneficios afectos - ISR
 Flujo de Efectivo = ISR
 Ahorro 10ma. Año = 60,000.00 + 10,000.00 (valor de rescate)

El Rendimiento del Capital de Trabajo obtenido por la Panificadora LUTVI, S. A. anualmente es del 20%, esto indica que si se utiliza la alternativa de autofinanciamiento se desaprovechan Q363,421.55, cuyo valor se obtiene utilizando el siguiente procedimiento:

Fórmula: $C(1+i)^n$

de donde se tiene:

$$C = Q100,000 (1 + 0.20)^{10}$$

$$C = Q100,000 (6.191736)$$

$$C = Q 619,173.64$$

Beneficio Neto:

Rendimiento del capital de trabajo	Q 619,173.64
(-) Inversión inicial (valor de la maquinaria)	<u>100,000.00</u>
Utilidad antes de impuesto	Q 519,173.64
(-) I. S. R. (30%)	<u>155,752.09</u>
Beneficio Neto Aprovechado	<u>Q 363,421.55</u>

Como se mencionó anteriormente, el valor obtenido de la ecuación anterior (Q363,421.55) es el beneficio neto que se está dejando de aprovechar al utilizar recursos propios (efectivo de la empresa) en la adquisición de maquinaria, y no invertirlo en otras actividades financieras que generen rendimiento adicional de capital de trabajo.

1.4 Cuarta Alternativa: Leasing Financiero

El leasing financiero se calcula con base a una cuota anual establecida por la empresa arrendante siendo para este caso de Q53,666.64. Para determinar esta cuota el arrendante utiliza intereses Flat Rate * . Por este motivo las rentas son las mismas desde el inicio del contrato hasta que se ejerce la opción de compra. Es importante aclarar que esta tasa de interés es fija, es decir, que aunque el mercado cambie el tipo de intereses no cambiará para el arrendamiento Leasing, ya que dicha tasa de interés se convino desde el principio de la negociación expresado en el contrato, asimismo es necesario aclarar que los gastos contractuales se pagan al inicio del arrendamiento por lo tanto en el cuadro siguiente se observa que la

* Intereses de forma directa sobre la base de un tipo de recargo horizontal, el cual se calcula utilizando como base el capital original .

cuota del primer año es mayor a la de los siguientes por Q1,300.00 que es el valor de los gastos contractuales. En el Cuadro 5, desglosan las flujos de efectivo y las utilidades obtenidas, utilizando el leasing para adquirir la maquinaria.

CUADRO 5
UTILIDADES NETAS Y FLUJOS DE EFECTIVO
RELACIONADAS CON EL LEASING FINANCIERO
- EXPRESADO EN QUETZALES -

Año	Ahorro	Cuotas anuales	Depreciación 10%	Beneficios afectos	ISR 30%	Utilidad neta	Flujo de efectivo
1	60,000.00	54,966.64		5,033.36	1,510.01	3,523.35	56,476.65
2	60,000.00	53,666.64		6,333.36	1,900.01	4,433.35	55,566.65
3	60,000.00	53,666.64		6,333.36	1,900.01	4,433.35	55,566.65
4	0	3,000.00	0	0	0	0	3,000.00
4	60,000.00		300.00	59,700.00	17,910.00	41,790.00	17,910.00
5	60,000.00		300.00	59,700.00	17,910.00	41,790.00	17,910.00
6	60,000.00		300.00	59,700.00	17,910.00	41,790.00	17,910.00
7	60,000.00		300.00	59,700.00	17,910.00	41,790.00	17,910.00
8	60,000.00		300.00	59,700.00	17,910.00	41,790.00	17,910.00
9	60,000.00		300.00	59,700.00	17,910.00	41,790.00	17,910.00
10	70,000.00		300.00	69,700.00	20,910.00	48,790.00	20,910.00
Total	610,000.00	165,299.92	2,100.00	445,600.08	133,680.02	311,920.06	298,979.95

Depreciación =	Valor (Opción de compra. A partir del cuarto año) x 10%
Beneficios afectos =	Ahorro - (cuota de arrendamiento + depreciación)
ISR =	Beneficios afectos x 30%
Utilidad Neta =	Beneficios afectos - ISR
Flujo de efectivo =	Cuota valor de opción de compra + ISR
Ahorro 10mo. Año =	60,000.00 + 10,000.00 (valor de rescate)

Nota: El valor del cuarto año corresponde al valor de la opción de compra, cuya depreciación es deducible del ISR por diez años más (ya que en los tres primeros años la depreciación fue calculada por el arrendante y registrada en sus estados financieros).

2. Análisis Cuantitativo y Cualitativo

Para efectuar este análisis se tomarán como base los datos obtenidos de los cuadros anteriores (especialmente las utilidades netas y los flujos de efectivo), así como las ventajas y desventajas de cada una de las formas de financiamiento definidas al principio de este capítulo. Como se aclaró anteriormente hay que tomar en cuenta que cada empresa es diferente, por lo tanto, así son sus necesidades, siendo este análisis únicamente una base o un esquema para ayudar a decidir, que alternativa utilizar para la adquisición del activo fijo y que no afecte su capital de trabajo y flujo de efectivo. Dicha decisión puede variar dependiendo de la época, la situación económica, aspectos políticos, fiscales y sociales del país.

Si se observan y analizan las utilidades netas que obtiene la empresa con la adquisición de la maquinaria utilizando la alternativa del leasing financiero son menores comparadas con el préstamo bancario Q311,920.06 y Q321,999.99 respectivamente, pero al observar los flujos de efectivo de éstas dos alternativas el leasing tiene egresos menores (Q298,979.95) al préstamo bancario (338,000.02), lo cual compensa las utilidades que no genera el leasing, hay que tomar en cuenta que un proyecto puede generar utilidades pero si éstas no compensan sus flujos de efectivo el proyecto no será factible para la empresa, por lo tanto deben evaluarse los flujos de efectivo antes de tomar una decisión. Por otro lado es necesario mencionar que el flujo de efectivo del préstamo bancario no incluye otros gastos que el leasing ya los cobró en las cuotas anuales, estos gastos son de escrituración, instalación, traslado, seguro, etc.

Al comparar los flujos de efectivo de obtenidos anteriormente, se puede observar que la opción que tiene un monto menor es la alternativa del autofinanciamiento con un valor de Q253,000.00, respecto al préstamo bancario

(Q338,000.02), el arrendamiento (Q334,000.00) y el leasing financiero (Q298,979.95), al finalizar los 10 años. Pero debe tomarse en cuenta que si se utiliza el autofinanciamiento la empresa esta perdiendo la oportunidad que su capital de trabajo obtenga un rendimiento de Q363,421.64, que como se explicó éste es de un 20% anual; por esta razón utilizar esta alternativa no es recomendable ya que la empresa puede invertir su capital en operaciones que generen beneficios adicionales por ejemplo en inversiones a largo plazo, acciones, bonos u otras posibilidades de inversión existentes en el mercado, las cuales pueden incrementar el capital de trabajo.

Si se analizan las otras alternativas existentes, se observa que la que ofrece mejores beneficios financieros (ventajas cuantitativas) así como ventajas cualitativas es el Leasing financiero por las siguientes razones:

1. Los flujos de efectivo del leasing son de Q298,979.95 que comparado con las del arrendamiento (Q334,000.00) representan un valor menor. Adicionalmente el leasing financiero ofrece la opción de compra mientras que con el arrendamiento la maquinaria debe devolverse al arrendante.
2. Si se analizan los flujos de efectivo del arrendamiento (Q334,000.00) se puede observar que su valor supera el precio original de la maquinaria (Q100,000.00) siendo esta una desventaja ya que el bien no será de la compañía.
3. Es evidente que en el autofinanciamiento la única protección fiscal proviene de la depreciación del bien y en el préstamo bancario se deriva exclusivamente de la parte correspondiente a los intereses y a la depreciación acumulada del bien. Si se observa el arrendamiento, la única

protección fiscal son las cuotas de arrendamiento y de interés, y en el leasing, por el contrario, la totalidad de las cuotas de arrendamiento son gastos deducibles fiscalmente, con lo que se ahorra el 30% sobre intereses, capital, depreciación acumulada, etc. Esta ventaja hace posible la depreciación acelerada del bien arrendado y consecuentemente un desplazamiento del pago del impuesto que será más efectivo cuanto más corto sea el plazo de la operación. Naturalmente esta ventaja solo podrá ser obtenida por aquellas empresas que perciban utilidades o que se encuentren en un periodo de expansión con buenas expectativas, siendo el caso de la Panificadora LUTVI, S. A.

C. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO (R B/C)

“Este método busca evaluar el proyecto a través de los ingresos y los costos, determinando que cuando la relación da un resultado superior a la unidad, se considera favorable, porque demuestra que los ingresos que genera el proyecto son superiores a los costos que absorben sus operaciones. Quiere decir, que cualquier relación con resultado abajo de la unidad, significa que el proyecto no genera los ingresos suficientes que soporten los gastos de operación.” (5:55)

Es la relación que resulta de dividir el valor actual neto - VAN - de los flujos de beneficios o ingresos brutos, entre el VAN de los flujos de costos/gastos netos (los gastos netos resultan de deducir a los gastos brutos las depreciaciones y los impuestos)

Lo anterior se puede resumir en la siguiente fórmula, la cual servirá para obtener la R B/C:

$$R B/C = \frac{\text{VAN ingresos Brutos}}{\text{VAN Costos/Gastos Netos}}$$

La aplicación de este método servirá para confirmar que la obtención de la maquinaria a través del leasing es conveniente.

Como se mencionó anteriormente, la relación Beneficio/Costo resulta de dividir el VAN de los flujos de beneficios brutos, entre el VAN de los flujos de costos netos. A continuación se explica que datos se tomarán para aplicar la fórmula:

- a) *Para el - VAN - de los costos netos:* Se utilizarán los flujos de efectivo de las alternativas de financiamiento detalladas anteriormente. Es importante aclarar que los flujos de efectivo son Netos porque ya se les dedujo la depreciación.

- b) *Para el - VAN - de los flujos ingresos brutos:* Con relación a los beneficios o ingresos brutos se utilizarán los beneficios que se esperan obtener con el ahorro de materia prima, gastos de fabricación y mano de obra mostrados anteriormente.

Siendo el VAN un factor indispensable para la obtención de la R B/C, se darán a continuación las generalidades y la forma de obtenerlo.

1. Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) o valor presente, es una herramienta de análisis que se utiliza para actualizar tanto los beneficios como los costos que genera un proyecto para evaluarlo. Este método persigue determinar el valor del dinero en el tiempo, es decir, establece lo que valdría al día de hoy una suma de dinero a recibir o a gastar en el futuro. Para realizar el procedimiento de actualización es necesario obtener el factor de actualización (FA) que es una fracción que oscila entre 0 y 1, que ayuda a determinar el valor actual de una unidad monetaria recibida o gastada en uno o varios años.

La fórmula a utilizar para encontrar el factor de actualización es la siguiente:

$$FA = \frac{1}{(1+r)^n}$$

De donde:

FA = Factor de Actualización

r = Tasa de interés

n = Número de años que dura la inversión

Sustituyendo valores en la fórmula anterior:

$$FA = \frac{1}{(1+0.30)^{1 \dots 10}}$$

Nota: Se utilizará una tasa de interés del 30% , debido a que es la recuperación que se espera obtener del capital invertido, así como la actualización de los flujos de efectivo (que las tasas de interés utilizadas en la actualidad tanto en instituciones bancarias así como empresas del leasing oscila entre el 20 y 30%) , durante los diez años que tiene de vida útil la maquinaria adquirida.

Los ahorros obtenidos por el rendimiento de la maquinaria adquirida se muestran en el Cuadro 6. Es necesario aclarar que para determinar la relación Beneficio Costo, se utilizan las beneficios brutos (sin deducirle costos, gastos e impuestos), ya que éstos son tomados en el - VAN - de los costos o flujos de efectivo. Si se toman en cuenta en ambos se estarán duplicando los gastos.

CUADRO 6**BENEFICIOS ANUALES ESTIMADOS DE
PANIFICADORA LUIVI, S.A. AL ADQUIRIR
LA MAQUINARIA NUEVA
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Beneficios
1	60,000.00
2	60,000.00
3	60,000.00
4	60,000.00
5	60,000.00
6	60,000.00
7	60,000.00
8	60,000.00
9	60,000.00
10	60,000.00
Total	600,000.00

Para obtener los beneficios brutos actualizados, a los datos del cuadro anterior se le aplicará el factor de actualización (el cual resulta de la fórmula explicada anteriormente). En el Cuadro 7, se muestran los ingresos actualizados, luego aplicar el factor de actualización para los diez años de vida útil de la maquinaria.

CUADRO 7
VALOR ACTUAL NETO DE LOS BENEFICIOS BRUTOS
- EXPRESADOS EN QUETZALES -

Año	Beneficios	Factor de actualización 30%	Beneficios Actualizados
1	60,000.00	0.76923	46,153.80
2	60,000.00	0.59171	35,502.60
3	60,000.00	0.45517	27,310.20
4	60,000.00	0.35013	21,007.80
5	60,000.00	0.26933	16,159.80
6	60,000.00	0.20718	12,430.80
7	60,000.00	0.15937	9,562.20
8	60,000.00	0.12259	7,355.40
9	60,000.00	0.09430	5,658.00
10	60,000.00	0.07254	4,352.40
Total	600,000.00		185,493.00

En los cuadros siguientes se muestran los flujos de efectivo actualizados de las alternativas de financiamiento: Préstamo bancario, arrendamiento, autofinanciamiento y Leasing financiero determinadas anteriormente en los cuadros del 2 al 5, para tal efecto se utilizará el mismo factor de actualización del Cuadro 7 (30%); los datos que resulten de aplicar dicho factor servirán para efectuar una evaluación de las formas de financiamiento sujetas de estudio.

CUADRO 8**VALOR ACTUAL NETO DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO
RELACIONADOS CON EL PRÉSTAMO BANCARIO
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Flujo de efectivo	Factor de actualización	Flujo de efectivo actualizado
1	90,833.33	0.76923	69,871.72
2	76,666.67	0.59171	45,364.43
3	62,500.02	0.45517	28,448.13
4	15,000.00	0.35013	5,251.95
5	15,000.00	0.26933	4,039.95
6	15,000.00	0.20718	3,107.70
7	15,000.00	0.15937	2,390.55
8	15,000.00	0.12259	1,838.85
9	15,000.00	0.09430	1,414.50
10	18,000.00	0.07254	1,305.72
Total	338,000.02		163,033.51

Como se puede observar, los flujos de efectivo del préstamo bancario suman Q338,000.02, el cual al transcurrir diez años y actualizarlo representa Q163,033.51.

En el Cuadro 9, se detallan los flujos de efectivo de la opción de arrendamiento, actualizados con el mismo factor del 30%.

CUADRO 9

**VALOR ACTUAL NETO DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO
ASOCIADOS AL ARRENDAMIENTO
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Flujo de Efectivo	Factor de actualización	Flujo de efectivo Actualizado
1	33,400.00	0.76923	25,692.28
2	33,400.00	0.59171	19,763.11
3	33,400.00	0.45517	15,202.68
4	33,400.00	0.35013	11,694.34
5	33,400.00	0.26933	8,995.62
6	33,400.00	0.20718	6,919.81
7	33,400.00	0.15937	5,322.96
8	33,400.00	0.12259	4,094.51
9	33,400.00	0.09430	3,149.62
10	33,400.00	0.07254	2,422.84
Total	334,000.00		103,257.77

El Cuadro 9, muestra que los flujos de efectivo actualizados para el arrendamiento son de Q103,257.77 es decir, que los Q334,000.00 después de transcurridos los diez años valdrán la cifra antes mencionada.

En el Cuadro 10, se muestran los flujos de efectivo actualizados para la alternativa del Autofinanciamiento.

CUADRO 10

**VALOR ACTUAL NETO PARA LOS FLUJOS DE EFECTIVO
RELACIONADOS CON EL AUTOFINANCIAMIENTO
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Beneficios	Factor de actualización 30%	Beneficios Actualizados
0	100,000.00	1.00000	100,000.00
1	15,000.00	0.76923	11,538.45
2	15,000.00	0.59171	8,875.65
3	15,000.00	0.45517	6,827.55
4	15,000.00	0.35013	5,251.95
5	15,000.00	0.26933	4,039.95
6	15,000.00	0.20718	3,107.70
7	15,000.00	0.15937	2,390.55
8	15,000.00	0.12259	1,838.85
9	15,000.00	0.09430	1,414.50
10	18,000.00	0.07254	1,305.72
Total	253,000.00		146,590.87

El flujo de efectivo actualizado para el Autofinanciamiento es de Q146,590.87, de un total de Q253,000.00.

En el Cuadro 11, se presentan los flujos de efectivo actualizados del Leasing Financiero.

CUADRO 11**VALOR ACTUAL NETO DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO
RELACIONADOS CON EL LEASING FINANCIERO
- EXPRESADO EN QUETZALES -**

Año	Flujo de Efectivo	Factor de actualización	Flujo de efectivo Actualizado
1	56,476.65	0.76923	43,443.53
2	55,566.65	0.59171	32,879.34
3	55,566.65	0.45517	25,292.27
4	3,000.00	1.00000	3,000.00
4	17,910.00	0.35013	6,270.83
5	17,910.00	0.26933	4,823.70
6	17,910.00	0.20718	3,710.59
7	17,910.00	0.15937	2,854.32
8	17,910.00	0.12259	2,195.59
9	17,910.00	0.09430	1,688.91
10	20,910.00	0.07254	1,516.81
Total	298,979.94		127,675.89

Nota: El valor de la opción de compra es Q3,000.00, el cual se desembolsó en el cuarto año (como se especificó anteriormente), por esta razón se aplica 1.0 como factor de actualización ya que este valor no se actualiza a 10 años por que se pagó en el presente al contado sin recargo de intereses.

2. Evaluación de la Relación Beneficio/Costo del Leasing Financiero con Otras Formas de Financiamiento

Para efectuar la evaluación de la Relación Beneficio/Costo (R B/C), se utilizará la información contenida en los Cuadros del 7 al 11, en los cuales se determinó el VAN de los beneficios brutos, y el VAN de los flujos de efectivo de las alternativas de financiamiento.

Para facilitar al lector el análisis y evaluación de la R B/C, se presenta a continuación un cuadro resumen de la información contenida en los cuadros anteriores, asimismo, se aplicará la fórmula mencionada al principio de este capítulo para obtener la RB/C (VAN de las ventas brutas dividido por el VAN de los flujos de efectivo o gastos netos), posteriormente se evaluará la mejor opción.

Es importante mencionar que la opción de autofinanciamiento se descarta de este análisis, ya que no es rentable para la empresa porque el efectivo que se utilizará para comprar la maquinaria (Q100,000.00) puede ser utilizado en otras alternativas que generen ingresos adicionales como se mencionó anteriormente, si se optara por el autofinanciamiento la empresa está desaprovechando un rendimiento del capital de trabajo de Q363,421.55.

CUADRO 12
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DE LAS ALTERNATIVAS
DE FINANCIAMIENTO
- EXPRESADO EN QUETZALES -

Alternativa	VAN Ingresos brutos (1)	VAN Salidas de Efectivo (2)	Relación Beneficio/Costo (1) / (2)
Préstamo Bancario	185,493.00	163,033.51	1.14
Arrendamiento	185,493.00	103,257.77	1.80
Leasing financiero	185,493.00	127,675.89	1.45

Nota: Los valores de la columna (2) - VAN - de los flujos de efectivo, fueron tomados de la sumatoria total de los flujos de efectivo actualizados, que corresponden a cada una de las alternativas de financiamiento, las cuales están expresadas en los cuadros del 7 al 11.

El Cuadro 12, muestra la R B/C de las tres alternativas de financiamiento. Se puede observar que todas tienen un porcentaje mayor a uno, esto indica que todas las alternativas son aceptables según las reglas de la R B/C (todo proyecto cuyo resultado sea mayor a la unidad es aceptado como factible).

Si todas las alternativas presentan una R B/C adecuada debe tomarse como mejor la que sea mayor, que en este caso es la del arrendamiento con 1.80, pero hay que tomar en cuenta que la maquinaria no será de la compañía, y no podrá cambiarla hasta que termine el contrato de arrendamiento, asimismo, no podrá venderla para adquirir otra más moderna y recuperar su capital invertido. Si se observa la R B/C del leasing es menor que la del arrendamiento (1.45), la diferencia entre ambas no es significativa (0.35) lo cual indica que al arriesgar el 0.35 de R B/C seleccionando la alternativa del leasing con respecto al arrendamiento, se está ganando beneficios financieros y fiscales, los cuales no se obtendrían con el arrendamiento, por ejemplo: depreciación acelerada del bien, disminución del Impuesto Sobre la Renta, propiedad del bien al concluir el contrato de arrendamiento, optar por otra más moderna, y otros que se mencionarán en los apartados siguientes.

Con respecto al préstamo bancario el cual muestra una tasa del 1.14, siendo menor a las mencionadas en el párrafo anterior. Además de que la R B/C es menor al arrendamiento y al leasing financiero, hay que tomar en cuenta que no se adicionaron otros costos y gastos por ejemplo: Gastos contractuales, de transporte, de instalación, seguro, administrativos (cotizaciones tanto de la maquinaria como del banco que ofrezca los mejores intereses, negociaciones del crédito, etc.), lo cual ya incluye la cuota del leasing, ya que las empresas de leasing tienen sus proveedores para cada bien que su cliente le demande y la cuota incluye gastos de transporte, seguro, gastos contractuales etc.

Por otro lado con el préstamo bancario se está incurriendo en una deuda la cual debe registrarse como pasivo en una cuenta por pagar, lo cual al momento de un análisis financiero para obtener otros créditos o para invertir en acciones que emita la empresa será un factor decisivo, ya que las entidades que dan crédito no se arriesgan a otorgar otros préstamos a empresas ya comprometidas. Asimismo, si la empresa decide emitir acciones para incrementar el capital de trabajo, los inversionistas analizarán los activos y pasivos de la empresa para verificar en que porcentaje los pasivos son cubiertos por los activos. El leasing no presenta éste problema ya que la deuda se carga en el activo como “gasto anticipado” y en los pasivos como “cuenta por pagar” lo cual se netea (se convierte en cero) al cargar y abonar una misma cantidad (ver capítulo I, página 33, Contabilización para el Arrendatario).

Con lo anterior se puede concluir que la mejor alternativa para adquirir el bien es el Leasing financiero, debido a los beneficios fiscales, administrativos y contables que no ofrecen las otras alternativas de financiamiento.

D. BENEFICIOS CUANTITATIVOS OBTENIDOS POR LOS ARRENDANTES AL UTILIZAR LEASING FINANCIERO

I. Utilidades Antes de Impuestos para el Arrendante

Luego de realizar el análisis cuantitativo y cualitativo para determinar los beneficios que obtienen los arrendatarios al optar por el leasing financiero y no por las otras alternativas de financiamiento, se hará un análisis de los beneficios cuantitativos (utilidades) que obtienen los arrendantes al utilizar el leasing como forma de negociar los bienes y/o equipos, para lo cual se mostrará la forma cálculo de la cuota mensual que se cobra a las empresas arrendatarias, luego tomando como base dicha cuota se obtendrá el costo del bien y las utilidades que obtienen los arrendantes.

La cuota de arrendamiento financiero leasing se calcula de la siguiente forma: tomando en cuenta que el arrendante cobrará un 20% de interés Flat Rate *.

Concepto	Valor Q
Capital	100,000.00
Intereses	60,000.00
Seguro y otros gastos	1,000.00
Total	<u>161,000.00</u>
Cuota mensual nivelada	
Q161,000.00/36 meses	4,472.22
Interés = Capital x 20% de interés anual (100,000.00 x 0.20= Q20,000.00 por los tres años que dura el arrendamiento = Q60,000.00	

* Intereses de forma directa sobre la base de un tipo de recargo horizontal, el cual se calcula utilizando como base el capital original.

Utilizando las cuotas niveladas resultantes de la fórmula anterior se presenta a continuación una integración del costo total del bien (que se cobrará al arrendatario por su uso).

Concepto	Datos
Gastos contractuales	1,300.00
Cuota nivelada	4,472.22
Pago inicial (primera cuota)	<u>5,772.22</u>
35 cuotas de Q4,472.22	156,527.70
Subtotal	<u>162,299.92</u>
Valor de opción de compra	3,000.00
Costo Total	<u>165,299.92</u>

Tomando como base el costo del producto resultante de la integración anterior (165,299.92) se determinarán a continuación las utilidades antes de impuestos que obtienen los arrendantes (empresarios de leasing) al dar en arrendamiento la maquinaria a la Panificadora LUTVI, S. A. del caso práctico comparativo anterior.

Ingresos por arrendamientos	Q165,299.92
(-) Costo del bien	
Compras a proveedores	100,000.00
(-) Gastos contractuales	<u>1,300.00</u>
Utilidad antes de impuestos	<u>Q 63,999.92</u>

Como se observa en la integración anterior la utilidad antes de impuestos que obtiene el arrendante del leasing es de Q63,999.92, lo cual representa el 64% del valor total del bien (Q100,000.00). Esto quiere decir que por cada bien arrendado el arrendante está recuperando el valor de la inversión más el 64%, dicho porcentaje puede utilizarlo en la compra de otros bienes y o equipo para darlos en arrendamiento.

Es importante aclarar que las cuotas son anticipadas, lo contrario del préstamo bancario que sus cuotas son vencidas, esto es uno de los beneficios que ofrece el leasing al arrendante, ya que está percibiendo efectivo antes de que el arrendatario utilice el bien. Dicho efectivo puede utilizarlo en inversiones como: bonos, acciones o utilizar el capital en financieras a plazo fijo, también como se mencionó anteriormente para adquirir bienes y equipo para darlos en arrendamiento.

2. Valor Actual Neto (VAN) de los Resultados Obtenidos por los Arrendantes al Invertir en el Leasing Financiero

Para realizar el análisis del VAN, de los arrendantes se utilizará el mismo factor de actualización utilizado con los beneficios y los flujos de efectivo de los arrendatarios, con un factor de actualización del 30%, debido a que las inversiones realizadas durante el período de estudio (1996), oscilan entre un 20 y 30%, por lo tanto este porcentaje es el más recomendable para realizar este análisis.

Como se mencionó en el punto uno (1) anterior el VAN es una herramienta de análisis que se utiliza para actualizar los beneficios que genera un proyecto para evaluarlo. Por lo tanto es conveniente que el empresario aplique esta herramienta para asegurarse que el negociar por medio de leasing obtendrá la rentabilidad esperada en el tiempo que dure el contrato, que en este caso es de tres años.

Para obtener el VAN se utilizarán los datos siguientes:

Período = 3 años (Tiempo que dura el contrato de leasing)

Inversión = Q100,000.00

Beneficios = Q63,999.92

Factor de Actualización = 30%

VALORES ACTUALES DE LOS BENEFICIOS

Año	inversión	beneficios	Factor de actualización	Valor actualizado
0	100,000.00		1	(100,000.00)
1	-	63,999.92	0.76923	49,230.66
2	-	63,999.92	0.59171	37,869.39
3	-	63,999.92	0.45517	29,130.84
			Total beneficios	116,230.89
			VAN+	16,230.89

VAN = Total de los beneficios - Inversión

El resultado de Q16,230.89 positivo, demuestra que el leasing financiero genera al arrendante beneficios mayores al 30%, que fue el factor de actualización utilizado, quiere decir que la inversión en el la referida modalidad de arrendamiento sí es factible por los beneficios futuros que ésta pueda generar.

CAPÍTULO III

BENEFICIOS OBTENIDOS CON LA IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING FINANCIERO

A. PARA LOS ARRENDANTES

Para el arrendante, el leasing significa una modalidad de inversión de recursos que le producirán ingresos reutilables sobre un bien que resulta propio y del que podrá disponer, según lo acuerde con su deudor, lo cual se convierte en uno de sus más importantes beneficios.

El arrendante obtiene cuantiosos beneficios por la financiación del bien, sin incurrir en mayores riesgos. Trata de asegurar al máximo el reintegro del capital invertido, conservando la propiedad del bien arrendado como garantía del cumplimiento de las obligaciones del arrendatario y obligando a éste a contratar diversos seguros a favor de el arrendante; que garantizan tanto el bien, como el pago de las rentas forzosas, incluyéndose además cláusulas indemnizatorias en caso de incumplimiento de algunas de las obligaciones a cargo del arrendatario.

Con el leasing el arrendante incrementa sus ventas, contribuyendo de ésta forma a que aumente su flujo de efectivo.

B. PARA LOS ARRENDATARIOS

Todos los empresarios que se dedican a la actividad del leasing, afirman que las empresas que adquieren bienes de equipo (arrendatarios) mediante el contrato del leasing, obtienen una serie de beneficios financieros, contables, fiscales y administrativos, los cuales serán descritos a continuación.

1. Beneficios Financieros

1.1 Otorga el Cien por Ciento del Valor del Bien y/o Equipo

Cuando una persona compra un bien a plazos o con financiación de un tercero, generalmente tiene que desembolsar aproximadamente el veinticinco por ciento del valor del bien.

En el leasing, el arrendatario no debe hacer tal aportación inicial, ya que el empresario financia totalmente la compra del bien de equipo, debiendo aquel pagar únicamente una renta periódica por todo el tiempo pactado

1.2 Aprovechamiento del Capital de Trabajo

Al no tener que invertir una fuerte suma para adquirir el bien de equipo que necesita, puede utilizar en otro sector más productivo su capital de trabajo.

1.3 Flujo de Caja sin Fluctuaciones Severas

El leasing no afecta severamente los movimientos de caja de los arrendatarios. Permite obtener un estado de liquidez más estable sin las fluctuaciones que generan otras formas de financiamiento.

1.4 Control Eficiente del Presupuesto

Esto se debe a que las cuotas del leasing financiero son preestablecidas y con la posibilidad de incluir en las mismas gastos de mantenimiento, entrenamiento a personal para uso del bien y otros servicios adicionales (si se especifican en el contrato), lo cual hace posible al arrendatario estimar en el presupuesto dichas erogaciones, ajustándose más a la realidad.

1.5 Líneas de Crédito Disponibles

Debido a que el leasing no se registra como deuda (como un pasivo), el arrendatario mantiene abiertas las líneas de crédito, para futuras obligaciones.

1.6 Evita el Riesgo Cambiario

El leasing evita el riesgo cambiario al adquirir una deuda en quetzales, manteniendo los estados financieros sin ajustes por el tipo de cambio utilizado, según el país en dónde se adquiriera el bien y/o equipo.

1.7 Protege los Activos de la Empresa

El activo dado en arrendamiento es la garantía, protegiendo de esta forma los demás activos de la empresa. Dicho beneficio no lo ofrecen las entidades bancarias, ya que estos últimos exigen los activos de la compañía como garantía de crédito (préstamos hipotecarios).

2. Beneficios Contables

Se atribuye al leasing la ventaja que permite al arrendatario presentar unos balances saneados * .

* Saneados: Aplicase a los bienes libres de cargas. Dicese del beneficio obtenido en limpio. Diccionario Larousse, Gráficas la Prensa, S. A. de C. V., México, 1994.

Esto significa que el leasing no tiene que aparecer registrado en el balance de la empresa, como se explicó en el Capítulo I, página 33 en donde se indica que el registro debe hacerse tanto como un activo “gasto anticipado” y como una obligación “cuenta por pagar”, lo cual convierte en cero el valor de la deuda, eliminándola del balance general, esto permite solicitar otro crédito, porque al momento de evaluar los estados financieros, éstos no presentan cuentas por pagar.

Debido a que el leasing no aparece en los estados financieros como tal, es necesario pensar en la necesidad de emitir normas tanto contables como legales que regulen específicamente las negociaciones mediante esta modalidad de arrendamiento; también es necesario que las empresas que tomen bienes en arrendamiento por medio de leasing, hagan alguna anotación en sus balances, que refleje la deuda que han contraído, o al momento de una auditoría, y solicitar a los auditores que emitan un reporte especial como se explicó en el Capítulo I, página 35 “Reportando el leasing en los estados financieros auditados”; pues de lo contrario, tales balances no reflejan la situación económica real de dicha empresa.

3. Beneficios Fiscales

3.1 Ahorro de Impuestos

Las rentas mensuales objeto de un arrendamiento son consideradas como gastos deducibles en la cuenta de resultados de la contabilidad de los arrendatarios, lo cual constituye una disminución de las obligaciones impositivas, al afectar la base imponible del Impuesto Sobre la Renta (escudo fiscal).

3.2 Depreciación Acelerada

Generalmente los contratos del leasing tienen una vigencia menor que la vida útil estimada en función de la tasa de depreciación, lo que proporciona al arrendatario un escudo fiscal de "depreciación acelerada".

4. Beneficios Administrativos

4.1 Efectividad en la Planta Productiva

Permite al arrendatario la renovación de la maquinaria o equipo que se vuelve obsoleta debido a los rápidos avances tecnológicos, así como el acceso a aquellos bienes de precio muy elevado dada su alta tecnología y especialización. Esto permite la obtención de productos de mejor calidad y en menor tiempo, poniendo en el mercado los productos antes que la competencia.

4.2 Ahorro de Tiempo Administrativo

Las empresas antes de efectuar una compra realizan cotizaciones a proveedores de dicho equipo, lo cual en su mayoría requiere tiempo de personal administrativo, lo cual con el leasing se puede ahorrar, porque la empresa arrendante, tiene sus proveedores. También el tiempo para obtener el bien arrendado es menor que si se utiliza otra forma de financiación.

4.3 Autonomía Financiera de las Empresas Arrendatarias

El leasing permite mantener la autonomía financiera de los arrendatarios, ya que adquieren activos fijos con recursos propios, sin afectar la situación financiera de la empresa. Esto quiere decir que la empresa no recurrirá a la obtención de capitales ajenos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

Luego del análisis e interpretación de los datos de la investigación y la literatura consultada, se llegó a las conclusiones siguientes:

1. Las utilidades financieras y beneficios administrativos que obtuvieron las empresas que usan el leasing como modalidad de arrendamiento en sus negocios, difirieron en forma positiva y en medida considerable de las utilidades obtenidas por medio de otras opciones de financiamiento y del arrendamiento tradicional.
2. El incremento de utilidades obtenido por las empresas arrendantes es considerable, pues los datos de la investigación revelan que los indicadores referidos a activos y utilidades netas tuvieron alzas estimadas como máximas o altas, según rangos establecidos.
3. Los datos obtenidos en la investigación de campo, revelaron que el leasing financiero proporciona ventajas y beneficios a los arrendatarios al adquirir sus bienes y equipos, en relación a la productividad, disminución de la burocracia y reducción de tiempos y plazos para la adquisición de un bien.
4. La revisión de la literatura disponible relativa al leasing financiero determinó que sólo es posible mencionar como desventajas las siguientes:
 - 4.1 No hay reglas contables claras.

- 4.2 La ley del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.) no tiene cláusulas específicas para el leasing.
- 4.3 El financiamiento es a largo plazo, en la aplicación de la referida forma de arrendamiento.
5. Las utilidades de los arrendantes quedaron expresadas en los indicadores referidos a activos (efectivo, muebles, cuentas por cobrar) y utilidades netas (ventas, costo de ventas, rentabilidad neta adicional).
6. Los beneficios administrativos de las empresas arrendantes se infieren al asociarlos a los beneficios de los arrendatarios, específicamente en la disminución de la burocracia y el tiempo para concretar un negocio.
7. La información obtenida tanto documental como del estudio de campo, permite deducir que el leasing ofrece a los arrendatarios mejores beneficios y/o ventajas en comparación con otras opciones de financiamiento, siendo dichos beneficios los siguientes:
 - 7.1 Financiamiento del 100% del bien adquirido.
 - 7.2 La garantía de crédito la constituye el mismo bien arrendado.
 - 7.3 Las rentas y cuotas mensuales son deducibles del I.S.R.
 - 7.4 Al no aparecer en los estados financieros como pasivo mantiene abiertas las líneas de crédito.
 - 7.5 Existe una depreciación acelerada del bien.
 - 7.6 Los flujos de efectivo del leasing financiero son menores a las del préstamo bancario, siendo esto un factor de análisis importante para tomar una decisión, ya que una inversión no es factible si los ingresos no compensan los flujos de efectivo que este genera.

7.7 La relación beneficio costo (R B/C) que se obtiene al aplicar el leasing, indica que el costo de implementar esta modalidad es compensado por todos los beneficios financieros, administrativos, contables y fiscales que adquiere el arrendatario, en comparación con otras formas de financiamiento.

8. El conocimiento de los beneficios administrativos, financieros, contables y fiscales que ofrece el leasing financiero a las empresas arrendantes y arrendatarias, en comparación con otras modalidades u opciones de financiamiento para negociar bienes muebles y/o equipo, es esencial para el Administrador de Empresas, quien proporciona estrategias para optimizar los recursos financieros, humanos, materiales, etc. de las empresas que dirige o asesora.

B. RECOMENDACIONES

1. Los Administradores de Empresas arrendatarias, deben tener conocimiento sobre las ventajas y desventajas de las diferentes opciones de financiamiento para tomar decisiones, que tendrán efectos positivos en cuanto a la optimización de sus recursos financieros, materiales, humanos, etc.
2. Debido a que el leasing financiero no cuenta con reglas contables claras y que la Ley del I.S.R. no lo menciona específicamente en sus cláusulas, convirtiéndose esta situación en una desventaja de dicha forma de arrendamiento, se recomienda a las entidades correspondientes crear la legislación necesaria para la contabilización del leasing, tomando como base lo dispuesto por principios de contabilidad generalmente aceptados, y asimismo, incluir cláusulas específicas del leasing en la ley del Impuesto Sobre la Renta, en los artículos que regulan los arrendamientos de dicha ley e igualmente en todo instrumento legal atinente a los contratos vinculados al leasing financiero y otras modalidades existentes.
3. Al momento de implementar el leasing en las empresas arrendantes, es conveniente que éstas realicen una auditoría de los estados financieros, del balance general específicamente a los rubros de cuentas por cobrar efectivo, activos fijos, y del estado de resultados, las ventas, costo de ventas, rentabilidad neta adicional, esto con el fin de dar a los inversionistas potenciales, una imagen positiva de la empresa.
4. Se recomienda a los administradores de las empresas que van a adquirir un bien mueble o equipo, realizar un análisis comparativo entre varias opciones de financiamiento, utilizando para ello herramientas financieras como análisis

del Valor Actual Neto - VAN - de los flujos de efectivo y utilidades netas, la obtención de la Relación Beneficio Costo, etc., asimismo, evaluar el porcentaje de financiamiento, la garantía de crédito que exigen las empresas financieras, qué porcentaje de las cuotas mensuales será deducible del ISR, etc. y asesorarse de otras empresas que ya han utilizado el leasing y qué resultados obtuvieron.

5. Dado que el leasing financiero es un tipo de arrendamiento con opción a compra, el cual ofrece a los usuarios (empresas arrendantes y arrendatarias) incrementos considerables en sus utilidades, así como beneficios administrativos, financieros, contables y fiscales, es recomendable incluir el tema en los programas de estudio de la carrera de Administración de la Universidad de San Carlos de Guatemala, con el fin de que los futuros profesionales posean herramientas para evaluar y asesorar a las empresas que estarán a su cargo; ya que cada vez se incrementa el número de compañías que utilizan leasing en el país.

BIBLIOGRAFÍA

1. Achaerandío S. J. , Luis, **Iniciación a la Práctica de la Investigación**, Universidad Rafael Landívar, Guatemala, C. A. 1988.
2. Chávez Zepeda, **Elaboración de Proyectos de Investigación**, segunda edición. Guatemala, XL Publicaciones, mayo de 1990. 75 páginas.
3. Coillot, Jacques. "Leasing". Traducción de Tomás Pérez Ruiz. Madrid 1990, Editorial Mapfre, S. A. Tomo I.
4. De la Cuesta Rute, José María. Reflexiones en torno al Leasing, *Revista de Derecho Mercantil* (Madrid), octubre a diciembre de 1979, Volumen 118.
5. Duarte Cordón, Julio, **Apuntes de Elaboración y Evaluación de Proyectos**, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, mayo de 1995. 86 páginas.
6. Factorent; et al. **El Leasing una nueva forma de negociar**, *Revista Dinero* (Guatemala), agosto de 1996, 30 páginas.
7. Flores, José Guillermo. **Operaciones de leasing en Guatemala han desarrollado cartera de US\$30 millones**. Periódico Siglo XXI, Guatemala (Gua); nov. 15 de 1996, página 14.
8. GUATEMALA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. **Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento**.
9. GUATEMALA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. **Ley del Papel Sellado y Timbres Fiscales y sus modificaciones**.
10. GUATEMALA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. **Código Civil**.
11. GUATEMALA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. **Código de Comercio**.
12. GUATEMALA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. **Código Procesal Civil y Mercantil**.
13. Jiménez de Chang, Dina, **Normas para la Elaboración de Bibliografía en un Trabajo de Investigación**, Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, s. n. t., 7 páginas.

14. Lawrence J. Gitman, **Fundamentos de Administración Financiera**, tercera edición, México D. F. Editorial Harla, S. A. de C.V., s.f. 782 páginas.
15. Martín Oviedo, José María, **Naturaleza y Régimen Jurídico de las Operaciones de "Leasing"**, (Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública). Editorial de Derecho Financiero General Mola 15 Madrid, julio a octubre 1973, vol. XXIII, Números 106-107.
16. Orizabal, Dora; et al. **Arrendamiento Financiero**, Price Waterhouse, Guatemala, (material de apoyo para curso de capacitación), julio de 1996, s.n.
17. Paiz, Sergio; et al., **Compilación del "XI Congreso Latinoamericano de Leasing"**, Guatemala, noviembre de 1996. s.n.
18. Parra Bardot, Edgar. **"Consideraciones Legales sobre el Leasing"**. (artículo publicado en la Revista de la Federación Latinoamericana de bancos, Bogotá, Colombia. Volumen 18, de julio de 1974.
19. Real Academia Española, **Diccionario de la Lengua Española**, Vigésima Primera Edición., Madrid, España, Editorial Espasa Calpe, S. A. 1995. Volúmenes I y II.
20. Rico Pérez, Francisco. **Uso y Disfrute de Bienes Ajenos con opción a Compra**. (La contratación por "leasing" en España). Madrid, Instituto Editorial Reus, S. A., 1974 Preciados 23, Madrid 1974. Volumen I.
21. Rodríguez Azuero, Sergio. **Contratos Bancarios**. (su significado en América Latina). Editorial Presencia, Bogotá, Colombia, enero 1979. Tomo I.
22. Salazar, Braulio; et al., **Compilación de seminario "El leasing como herramienta financiera"**, Asociación de Gerentes de Guatemala, abril de 1997. s. n.
23. Universidad de San Carlos de Guatemala, **Recopilación Mínima para Elaborar una Tesis Profesional o una Investigación Documental**, Facultad de Ciencias Económicas, Guatemala, C. A. 1990. 43 páginas.

ANEXO I

ENCUESTA

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

INVESTIGACIÓN SOBRE EL TEMA:

"EL LEASING Y SUS BENEFICIOS EN LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ARRENDANTES Y ARRENDATARIAS EN GUATEMALA".

Nombre del investigador:	Mirna Violeta Moscoso Morales
Tipo de instrumento:	Cuestionario
Clases de preguntas:	Abiertas y cerradas
Nombre del cuestionario:	Detección de utilidades económicas y los beneficios administrativos de las empresas arrendantes y arrendatarias de Guatemala al aplicar el "leasing" en los arrendamientos, durante el período 1993-1996.
Dirigido a:	Empresarios (as) o sus Representantes, cuyas compañías aplican el leasing en Guatemala.

Instrucciones generales

Este cuestionario tiene como objetivo recoger información para una investigación exploratoria sobre el Leasing y los beneficios que la aplicación del mismo ofrece al administrador de empresas, y a los arrendantes y arrendatarios en función económica y financiera.

Los valores o datos recopilados y su análisis, interpretación y conclusiones serán de utilidad para la investigadora como trabajo de tesis, previo a su graduación como Licenciada en Administración de Empresas, asimismo, servirán como un aporte a los estudios del Leasing ya realizados, y los beneficios que dicha modalidad de arrendamiento ofrece a arrendantes y arrendatarios en el ámbito guatemalteco.

I. INFORMACIÓN GENERAL

Instrucciones:

Se le ruega proporcionar los siguientes datos en el espacio correspondiente.

1. Nombre de la empresa (supuesto): _____
2. Ubicación : _____
3. Teléfono (s): _____
4. Fax: _____
5. Bienes que ofrece en arrendamiento: _____

II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA

Instrucciones:

Por favor dé respuesta a las cuestiones siguientes seleccionando la opción según se vaya indicando en cada opción:

1. Estima que el incremento de las utilidades de su Compañía, en términos generales ha sido considerable ¹ o ha satisfecho las expectativas esperadas a partir de la implementación del leasing en el ámbito guatemalteco:

SI

NO

¹ Para efectos de esta investigación el término "considerable" tiene el significado de "suficientemente grande, cuantioso o importante", en este caso para su Empresa.

2. Si su respuesta fue sí, indique en qué medida:

mínimo	<input type="checkbox"/>	En qué porcentaje?	<input type="checkbox"/>	%
Regular	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	%
Máximo	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	%

3. Los incrementos expresados se reflejaron en los estados de cuenta bancarios:

En grado mínimo	<input type="checkbox"/>
En grado medio	<input type="checkbox"/>
En grado alto	<input type="checkbox"/>

4. Las utilidades obtenidas por su Empresa, se orientaron a la adquisición de bienes muebles:

En grado mínimo	<input type="checkbox"/>
en grado medio	<input type="checkbox"/>
En grado alto	<input type="checkbox"/>

5. El incremento de utilidades tuvo como indicador un potencial mayor en la cartera de clientes

En grado mínimo	<input type="checkbox"/>
en grado medio	<input type="checkbox"/>
En grado alto	<input type="checkbox"/>

6. Respecto de las utilidades netas de su Empresa, el estado de resultados puede estimarse así:

6.1. Ventas:

Regular	<input type="checkbox"/>
Buenas	<input type="checkbox"/>
muy buenas	<input type="checkbox"/>
Óptimas	<input type="checkbox"/>

6.2. Costo de ventas:

- Medio
- Alto
- Muy alto

6.3. Rentabilidad neta adicional:

- Media
- Alta
- Muy alta

7. En relación a los impuestos, su compañía se beneficia con la exención del:

- IVA
- ISR
- ISET
- Ninguno de los anteriores

Otros: _____

8. Mencione otra (s) utilidad (es) que la Empresa obtiene en cuanto a activos, utilidades netas, impuestos o en relación a otros indicadores que no se hubiesen incluido arriba.

8.1

8.2

...

9. Mencione los beneficios administrativos que usted ha observado o indagado, que obtienen sus clientes con la utilización del Leasing como una modalidad de arrendamiento de bienes, respecto de otras formas de arrendamiento:

9.1 En cuanto a la productividad: (eficiencia y eficacia)

¿se fomentó la adquisición de unidades arrendadas por sus clientes y en qué porcentaje?

%

¿Sobre la base de los valores porcentuales, en que medida se incrementaron los servicios prestados por sus clientes?

%

9.2 En cuanto a la burocracia

¿Han disminuido los pasos, trámites, eventos, actividades para concretar un negocio entre su Empresa y sus clientes arrendatarios?

De acuerdo

Indiferente

en desacuerdo

9.3 En cuanto a los tiempos

¿Han disminuido los tiempos para la concesión de un bien ?

En días

en semanas

10. En relación con los beneficios para sus clientes (arrendatarios o usuarios) cree usted que para la rentabilidad global del negocio pueden obtener las ventajas siguientes (ver próxima página):

11. Al hacer un análisis comparativo entre el préstamo bancario y un arrendamiento por leasing ¿son verdaderas los siguientes enunciados?:

11.1 El banco sólo concede cierto porcentaje del valor de la garantía y el leasing otorga el 100%:

SI

NO

11.2 El banco exige una hipoteca de bienes, mercancías, etc., mientras que en el arrendamiento por leasing es el mismo bien adquirido:

SI

NO

11.3 La sumatoria de las rentas del contrato son deducibles del Impuesto Sobre la Renta (ISR):

SI

NO

11.4 El leasing permite una depreciación acelerada del bien y la reducción de la carga fiscal durante el periodo del contrato, en tanto que el arrendamiento tradicional no permite registrar la depreciación acumulada en los estados financieros:

SI

NO

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO II
RESULTADOS DE LA
INVESTIGACIÓN

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

A. METODOLOGÍA

1. Hipótesis

La presente investigación se enmarcó en lo descriptivo exploratorio y por consiguiente se investigó aquello que ya está allí y cómo es, sin manipularse variables en grupos experimentales ni de control.

Se formuló la siguiente hipótesis, la cual orientó y guió la investigación y el trabajo de campo respectivo.

1.1 Hipótesis de la Investigación

Las utilidades financieras y beneficios administrativos que obtienen las empresas que usan el leasing como modalidad económica en sus negocios sí difieren considerablemente de las utilidades que obtienen u obtuvieron al aplicar o haber aplicado la modalidad económica tradicional de arrendamiento.

2. Objetivos de la Investigación

2.1 Generales

- a) Estimar el incremento de las utilidades económicas y los beneficios administrativos de las empresas arrendantes al utilizar el leasing financiero, como una nueva forma de negociar los arrendamientos de bienes mobiliarios y/o equipos a los industriales arrendatarios.

- b) Determinar las ventajas y desventajas así como los beneficios que obtienen los industriales arrendatarios, al optar por el leasing financiero como forma de adquirir por arrendamiento los bienes mobiliarios y/o equipos para las operaciones que desarrolla su negocio.

2.2 Especificos

- a) Localizar a las empresas arrendantes del área metropolitana de Guatemala que utilizan el leasing financiero, como una nueva forma de negociar los arrendamientos de bienes mobiliarios y/o equipos.
- b) Obtener información de las utilidades económicas de las empresas arrendantes al utilizar el leasing financiero, como una nueva forma de adquirir bienes para sus operaciones.
- c) Obtener información de los beneficios administrativos que tienen las empresas arrendantes al utilizar el leasing financiero.
- d) Comparar las ventajas y beneficios que obtienen los empresarios arrendatarios del Leasing financiero y la modalidad tradicional en los arrendamientos, mediante información documental y las observaciones obtenidas de la investigación.

2.3 Objetivo Terminal

- a) Inferir a partir de la información y hallazgos de la investigación, cómo el Administrador de Empresas puede proporcionar estrategias para optimizar la gestión en las empresas que requieran asesoría para establecer u operar el Leasing Financiero.

3. Las Variables

En la investigación las variables quedaron definidas dentro de una relación en la que, por un lado se expresó la aplicación del leasing financiero por las empresas arrendantes, y en seguida los efectos que de esta aplicación se produjeron en favor de arrendantes y arrendatarios tales como beneficios administrativos y financieros en los distintos indicadores y opciones los cuales aparecerán en la tabla de operacionalización de variables.

3.1 Definición Teórica y Conceptual de las Variables

La definición teórica y conceptual de la variable quedaron expresadas dentro de los Capítulos referidos a la doctrina, clasificación, modalidades, utilización, aspectos legales, etc. del leasing financiero.

Sin embargo, deberá quedar bien definido que esta investigación fue realizada con fundamento en la aplicación del leasing financiero y los resultados obtenidos por arrendantes y arrendatarios en los aspectos que involucra la referida modalidad de arrendamiento. Por lo tanto en este estudio se entiende por leasing financiero aquel contrato de naturaleza económica y financiera por medio del cual una empresa o institución de negocios da o cede a otro en arrendamiento uno o más bienes y equipo contra el pago periódico de determinado precio, previendo que el arrendatario tiene la posibilidad de convertirse en propietario de esos bienes al vencimiento del contrato mediante el pago de un precio preestablecido. Se va a entender que los beneficios estarán en función del incremento de utilidades, de los beneficios administrativos y financieros de los arrendantes y arrendatarios dentro de un marco definido en una tabla de operacionalización de variables que aparece dentro este capítulo metodológico.

3.2 Definición Operacional de las Variables

Para este estudio y sobre la base de las definiciones teóricas y conceptuales precedentes, las variables quedaron indicadas en una tabla, en la cual se adoptó la modalidad de asociar a las variables aquellos indicadores a ser considerados para efectos de la elaboración del instrumento que fue aplicado en las empresas arrendantes que conformaron la muestra para la investigación de campo.

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

1 de 2

Variables	Indicador	Opciones	Medición
<i>Independiente:</i> Aplicación del Leasing	MODALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Leasing Financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Bienes y equipo
<i>Dependientes :</i> Incremento de utilidades de las empresas arrendantes	ACTIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Efectivo • Muebles • Cuentas por cobrar 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentas bancarias • inventario de activos fijos. • Cartera de clientes
	UTILIDAD NETA	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas • Costo de Ventas • Rentabilidad neta adicional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de Resultados • Estado de resultados • Estado de resultados
	IMPUESTOS	<ul style="list-style-type: none"> • IVA, ISR, ISET, Otros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de Resultados
Beneficios administrativos de las empresas arrendatarias	EFICIENCIA Y EFICACIA	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de Bienes adquiridos y de servicios prestados
	AGILIZACIÓN DE TRÁMITES	<ul style="list-style-type: none"> • Burocracia • Tiempos 	<ul style="list-style-type: none"> • Pasos, actividades y eventos para ejecutar un trabajo • días y semanas

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

2 de 2

Variable	Indicador	Opciones	Medición
Beneficios financieros de las empresas arrendatarias	RENTABILIDAD GLOBAL DEL NEGOCIO	<ul style="list-style-type: none"> • Planes de financiamiento adecuados • Ahorro de recursos financieros propios • Flujo de caja con moderadas Fluctuaciones • Las rentas son deducibles del ISR 	<ul style="list-style-type: none"> • Cotizaciones • Balance General • Flujo de caja • Estado de Resultados
	EL LEASING VRS. PRÉSTAMO BANCARIO	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento del bien. • Garantía de crédito • Deducibilidad de impuestos. • Disponibilidad de líneas de crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje • Activos fijos del arrendatario • Estado de resultados • Balance general
	EL LEASING VRS. ARRENDAMIENTO CONVENCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • Depreciación acelerada del bien 	<ul style="list-style-type: none"> • Balance general y estado de resultados.

4. Los Sujetos

La población objeto de la presente investigación está integrada por las unidades experimentales que forman las empresas del área metropolitana de Guatemala que utilizan el leasing financiero como método de arrendamiento con opción a compra. Esta población será localizada por distintos medios y personas: Internet, universidades, empresas, guía telefónica, asesores del leasing, profesores universitarios, congresos, seminarios, etc.

5. La Muestra

Aún cuando la población se consideró finita por el número de empresas existentes al inicio de la investigación, se adoptó el criterio de que había de ser tomada una parte de dichas empresas, la cual constituyó la muestra, y que en este caso son las instituciones que tienen el más alto volumen (en términos monetarios) en la cartera de clientes, según el informe final del XI Congreso Latinoamericano de Leasing realizado en noviembre de 1996.

De acuerdo con los objetivos de la presente investigación y por tratarse de un estudio sobre el leasing financiero (se exceptuaron otras modalidades de leasing), se adoptó el criterio de muestreo intencionado según representación típica, es decir que la técnica fue no probabilística, o sea que se eligió un 60% de las unidades típicas o representativas.

6. Los Datos de la Investigación

6.1 Organización Análisis e Interpretación

A continuación se presentan los resultados obtenidos en el estudio de campo efectuado a las empresas arrendantes que operan leasing en la ciudad capital de Guatemala. Dichos datos están representados en forma porcentual y absoluta, conforme a los indicadores contenidos en el instrumento de investigación utilizado (ver anexo I).

CUADRO 13
EXPECTATIVAS DE INCREMENTO DE UTILIDADES DE
LOS ARRENDANTES, SATISFECHAS A PARTIR DE
LA IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING

Respuesta	No.	%
SÍ	6	100
NO	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

El cuadro muestra que el 100% de los encuestados al implementar el leasing en sus negocios, asumieron la expectativa que al operar dicha modalidad de arrendamiento incrementarían sus utilidades económicas y financieras.

CUADRO 14**INCREMENTO DE UTILIDADES DE LAS EMPRESAS
ARRENDANTES CON LA IMPLEMENTACIÓN
DEL LEASING**

Respuesta	No.	%
Mínimo (25 a 49%)	0	0
Regular (50 a 74%)	2	33
Máximo (75 a 100%)	4	67
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

El Cuadro 14 demuestra que el 67% de las empresas arrendatarias obtuvo un incremento de utilidades situado en el máximo rango establecido (75 a 100%), mientras que sólo un 33% consideró como regular la medida en que se incrementaron sus utilidades. Lo anterior conduce a afirmar que se da un beneficio a las empresas arrendantes ya que incrementa sus utilidades.

CUADRO 15

**INCREMENTO DE UTILIDADES DE LAS EMPRESAS
ARRENDANTES REFLEJADOS EN LOS ESTADOS
DE CUENTA BANCARIOS**

Respuesta	No.	%
Mínimo	0	0
Medio	4	67
Alto	2	33
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Cuadro 15 muestra que el incremento de las utilidades expresadas en el Cuadro 14, se reflejaron en los estados de cuenta bancarios, en grado medio y alto, siendo para el 67% de las empresas en grado medio y para el 33% en grado alto. Por lo anterior se puede afirmar que el incremento de las utilidades obtenidas al implementar el leasing, se reflejan en los estados de cuenta bancarios en grado medio.

CUADRO 16**INCREMENTO DE UTILIDADES DE LAS EMPRESAS
ARRENDANTES UTILIZADAS PARA ADQUISICIÓN
DE BIENES MUEBLES**

Respuesta	No.	%
Mínimo	0	0
Medio	3	50
Alto	3	50
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Puede observarse que en alto grado el 50% de las empresas arrendantes manifestaron haber orientado las utilidades en la adquisición de bienes muebles. El otro 50% sólo orientaron sus utilidades en un grado medio. Sobre esta base es posible afirmar que la adquisición de bienes muebles es relevante entre los empresarios arrendantes.

CUADRO 17

EL CRECIMIENTO EN LA CARTERA DE CLIENTES,
COMO CAUSA DEL INCREMENTO DE UTILIDADES
DE LAS EMPRESAS ARRENDANTES

Respuesta	No.	%
Mínimo	1	16
Medio	0	0
Alto	5	84
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Se observa en el cuadro anterior que el incremento de utilidades obtenido por las empresas arrendantes fue causado por un aumento en la cartera de clientes de dichas empresas, el 84% de éstas indicó que su cartera de clientes tuvo un incremento en grado alto, luego de implementar el leasing, mientras que el 16% opinó que fue en grado mínimo. Por lo anterior se puede afirmar que el leasing ha beneficiado a los arrendantes, en la obtención de clientes nuevos.

CUADRO 18**VENTAS REFLEJADAS EN EL ESTADO DE RESULTADOS
A PARTIR DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING
EN LAS EMPRESAS ARRENDANTES**

Respuesta	No.	%
Regular	0	0
Buenas	2	33
Muy buenas	3	50
Óptimas	1	17
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Los datos del Cuadro 18, muestran que el 33% de los arrendantes afirmaron que las ventas reflejadas en el estado de resultados fueron buenas, el 50% respondió que fueron muy buenas, mientras que el 17% afirmó que sus ventas fueron óptimas a partir de la implementación del leasing. Tomando como referencia los resultados obtenidos, se comprueba que el leasing ayuda a las empresas a captar más clientes, esto se refleja en el rubro de ventas del estado de resultados.

CUADRO 19

COSTO DE VENTAS REFLEJADO EN EL ESTADO DE RESULTADOS A PARTIR DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING EN LAS EMPRESAS ARRENDANTES

Respuesta	No.	%
Medio	4	67
Alto	2	33
Muy alto	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

En este cuadro puede observarse que el costo de ventas^{*} de las empresas arrendantes se ha incrementado, en grado medio para el 67% y en grado alto para el 37% de las empresas. Esto significa que las compañías arrendantes han invertido efectivo en la obtención de bienes muebles para darlos en arrendamiento, así como un aumento en la fuerza de ventas (contratación de asesores financieros) y todo lo que conlleve al incremento de la cartera de clientes.

* El costo de ventas está integrado por el dinero invertido para llevar a cabo el proceso de ventas: compra de bienes y equipo para dar en arrendamiento, sueldos de ventas, publicidad, etc.

CUADRO 20**RENTABILIDAD NETA ADICIONAL REFLEJADA EN EL ESTADO DE RESULTADOS A PARTIR DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING EN LAS EMPRESAS ARRENDANTES**

Respuesta	No.	%
Media	2	33
Alta	4	67
Muy alta	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

El Cuadro 20 muestra que la rentabilidad neta adicional reflejada en el estado de resultados del 67% de las empresas arrendantes fue alta, mientras que el 33% de las compañías estimó que fue media, a partir de la implementación del leasing. Por lo anterior puede afirmarse que la mayoría de las empresas arrendantes obtuvieron rentabilidad neta* adicional a la que generaban antes de negociar a través del leasing.

* **Rentabilidad Neta:** Es la utilidad neta, es decir la utilidad que se obtiene luego de impuestos en el estado de resultados.

CUADRO 21**EXENCIÓN DE IMPUESTOS OBTENIDA POR
LAS EMPRESAS ARRENDANTES CON LA
IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING**

Respuesta	No.	%
IVA	0	0
ISR	0	0
ISET	0	0
Ninguno de los anteriores	6	100
Otros	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Puede observarse en el Cuadro 21, que la totalidad de empresas arrendantes no están exentas de impuestos, ni al aplicar leasing, por lo que puede deducirse que las empresas que se dedican a este tipo de negocios no están contempladas entre las entidades que se benefician con este tipo de disposición legal, como se puede observar en el Artículo 6 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta - ISR - , Decreto 26-92.

CUADRO 22

PRODUCTIVIDAD, COMO BENEFICIO ADMINISTRATIVO
OBTENIDA POR LOS ARRENDATARIOS A PARTIR DE LA
ADQUISICIÓN DE BIENES A TRAVÉS DE LEASING

Incremento en adquisición de unidades arrendadas	No.	%
del 25 al 49%	1	17
del 50 al 74%	0	0
del 75 al 100%	5	83
No contestó	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

El cuadro anterior muestra que el 83% de las empresas arrendatarias obtuvieron un incremento en la adquisición de bienes y equipo del 75 al 100% y únicamente el 17% de éstas indicó que sus activos se incrementaron del 25 al 49%. De estos resultados es posible deducir que la mayor adquisición de bienes y equipos está asociada a una mayor productividad como indicador de eficiencia y eficacia de los arrendatarios.

CUADRO 23

**PRODUCTIVIDAD, COMO BENEFICIO ADMINISTRATIVO
OBTENIDA POR LOS ARRENDATARIOS A PARTIR DE LA
ADQUISICIÓN DE BIENES A TRAVÉS DE LEASING**

Incremento de los servicios prestados	No.	%
del 25 al 49%	1	17
del 50 al 74%	1	17
del 75 al 100%	2	33
No contestó	2	33
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Los datos del Cuadro 23, demuestran que, según el conocimiento de los arrendantes, las empresas arrendatarias incrementaron los servicios prestados, así: del 25 al 49% conforme respuesta del 17% de encuestados, y del rango del 75 al 100% de acuerdo a respuesta del 33% de los arrendantes. Con lo anterior se confirma que los arrendatarios de bienes a través del leasing han logrado mayor productividad, ya que el 67% de las empresas arrendantes aseguró que sus clientes (empresas arrendatarias) aumentaron su producción y servicios al adquirir bienes y equipo para sus operaciones, y únicamente el 33% no respondió.

CUADRO 24**DISMINUCIÓN DE LA BUROCRACIA, UN BENEFICIO ADMINISTRATIVO OBTENIDO POR LOS ARRENDATARIOS AL UTILIZAR EL LEASING**

Respuesta	No.	%
De Acuerdo	4	67
Indiferente	2	33
En desacuerdo	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

De las empresas arrendantes consultadas, el 67% estuvo de acuerdo que uno de los beneficios administrativos que obtenían sus clientes al optar por adquirir bienes y equipo a través del leasing, era la disminución de pasos, trámites, eventos para concretar un negocio entre su empresa y sus clientes arrendatarios, mientras que el 33% restante respondió que no existía diferencia entre los trámites a realizar para obtener un bien y equipo a través del leasing con el crédito bancario, o arrendar en forma tradicional. Lo anterior indica que el leasing ofrece a los arrendatarios la concesión de los bienes y equipo sin mayores trámites y requisitos, disminuyéndose la burocracia.

CUADRO 25**DISMINUCIÓN DE TIEMPO PARA LA OBTENCIÓN
DE UN BIEN, ADQUIRIÉNDOLO
POR MEDIO DE LEASING**

Respuestas	No.	%
En días	6	100
En semanas	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

En el Cuadro 25, puede observarse que La totalidad de los arrendantes encuestados tienen conocimiento que sus clientes han disminuido el tiempo para la obtención de un bien en días. Por lo anterior puede afirmarse que las empresas arrendatarias obtienen los bienes y equipo en menos tiempo que si optaran por adquirirlo a través de otra forma de financiamiento.

CUADRO 26

**CONCESIÓN DE PLANES ADECUADOS A LAS NECESIDADES
DEL ARRENDATARIO, INDICADOR DE LA RENTABILIDAD
GLOBAL DEL NEGOCIO UTILIZANDO LEASING**

Respuesta	No.	%
SÍ	6	100
NO	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Al realizar un contrato de leasing, el 100% de las empresas arrendantes investigadas, se indagó que los arrendatarios obtienen planes adecuados a sus necesidades, esto quiere decir que el arrendatario establece que bien o equipo va a adquirir de conformidad con su situación financiera y sus requerimientos técnicos o de producción y desarrollo. Con lo anterior se deduce que al financiar la adquisición de bienes o equipo por medio del contrato del leasing, los arrendatarios obtendrán rentabilidad, ya que los planes de financiamiento son adecuados a las necesidades de éstos.

CUADRO 27

AHORRO DE RECURSOS FINANCIEROS PROPIOS
DEL ARRENDATARIO

Respuesta	No.	%
SÍ	6	100
NO	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

En el Cuadro 27 se comprueba que el 100% de las empresas arrendantes afirmaron que uno de los beneficios que obtienen sus clientes es el ahorro de recursos financieros propios. En otras palabras, el arrendatario no tendrá que utilizar capital propio para adquirir bienes y equipo para sus operaciones, esto conduce a afirmar que el leasing es una forma de financiamiento que protege los recursos financieros de los arrendatarios, y éstos a su vez pueden utilizar dicho capital en otras operaciones que incrementen la rentabilidad del negocio.

CUADRO 28

FLUCTUACIONES MODERADAS DEL FLUJO DE
CAJA DEL ARRENDATARIO AL ADQUIRIR
BIENES UTILIZANDO LEASING

Respuesta	No.	%
SÍ	6	100
NO	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

El 100% de las empresas consultadas respondió que sus clientes (arrendatarios), tendrían un flujo de caja* con moderadas fluctuaciones al adquirir sus bienes y equipo a través del leasing; esto significa que los arrendatarios no mostrarán en dicho estado financiero desembolsos en efectivo muy bruscos, favoreciendo la liquidez del negocio. Con lo que se puede afirmar que el leasing es de beneficio a los arrendatarios que optan por ésta forma de negocio, ya que protegen su flujo de caja el cual es a menudo de interés para los analistas financieros, para los inversionistas a largo plazo, y para quienes conceden crédito; es de esencial significado para la gerencia, porque el flujo de caja es fundamental para la solución del importante problema de la utilización efectiva del dinero en efectivo.

* **Flujo de Caja:** Es el estado financiero que muestra y esclarece aquellos factores que causaron el cambio neto (ingresos y egresos de efectivo) en la cuenta de caja durante un periodo.

CUADRO 29**CUOTAS MENSUALES PAGADAS POR EL ARRENDATARIO
TOMADAS POR EL FISCO COMO GASTOS
DEDUCIBLES DE IMPUESTOS**

Respuesta	No.	%
SÍ	6	100
NO	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Uno de los beneficios fiscales del leasing para los arrendatarios, es que las cuotas mensuales en su totalidad (capital, intereses, la renta y otros servicios, implícitos en ésta), pagadas a los arrendantes, son deducibles del Impuesto Sobre la Renta, según respuesta del 100% de las empresas arrendantes encuestadas. Por lo que se puede asegurar que las cuotas del leasing son deducibles del impuesto sobre la renta sirviendo como escudo fiscal* y contribuyendo a la rentabilidad total del negocio de los arrendatarios al disminuir la cuota a pagar de impuestos.

* Escudo fiscal: Se llama así porque constituye una disminución de las obligaciones impositivas al afectar la base imponible del Impuesto Sobre la Renta.

CUADRO 30

COMPARACIÓN DEL LEASING CON EL PRÉSTAMO BANCARIO
EN CUANTO AL PORCENTAJE DE FINANCIACIÓN. EL LEASING
OTORGA EL 100% Y EL BANCO CIERTO PORCENTAJE

Respuesta	No.	%
SÍ	5	83
NO	1	17
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Según el 83% de los arrendantes, el Leasing financia el cien por ciento del valor del bien, y el banco únicamente cierto porcentaje, mientras que el 17% opinó que el banco sí concede el cien por ciento del valor del bien al igual que el leasing. Sobre esta base es posible afirmar:

- 1) que el leasing financia el valor total del bien;
- 2) que los bancos otorgan cierto porcentaje, aunque - quizás eventualmente - pueden otorgar el 100%; deducción que se obtiene de que el 17% negaron que el leasing otorga el 100% y el banco sólo cierto porcentaje.

CUADRO 31

**COMPARACIÓN DEL LEASING CON EL PRÉSTAMO BANCARIO.
LA GARANTÍA PARA ARRENDANTE DEL LEASING ES EL BIEN
ARRENDADO Y EL BANCO EXIGE UNA HIPOTECA**

Respuesta	No.	%
SÍ	5	83
NO	1	17
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

El Cuadro 31 refleja, que el 83% de los arrendantes opinó que el banco exige una hipoteca de bienes y equipo como garantía para conceder un crédito a las empresas que lo solicitan y el leasing toma como garantía el mismo bien otorgado en arrendamiento; el 17% restante contestó que no existía diferencia entre la garantía que exigía el banco con la requerida por los arrendantes por medio de leasing. Tomando como referencia los resultados obtenidos se comprueba que el leasing toma como garantía de crédito el mismo bien dado en arrendamiento protegiendo así los activos fijos de los arrendatarios, mientras que el banco exige una hipoteca para autorizar un préstamo.

CUADRO 32

**REGISTRO DE LA DEPRECIACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS
DEL ARRENDATARIO PERMITIDO CON EL LEASING Y NO
CON EL ARRENDAMIENTO CONVENCIONAL**

Respuesta	No.	%
SÍ	6	100
NO	0	0
Total	6	100

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.

Puede observarse en el Cuadro 32 que el 100% de las empresas arrendantes consultadas manifestaron que los arrendatarios podrían registrar en los estados financieros la depreciación de bienes y equipos adquiridos por medio de leasing, por el contrario si se arrendaban con el método convencional, no gozaban de éste beneficio ya que el bien o equipo no sería propiedad del arrendatario. Lo anterior conduce a afirmar que los arrendatarios obtienen el beneficio de la depreciación adquiriendo bienes por medio del leasing, beneficio que perderían si optaran por el arrendamiento convencional.

A continuación se clasifican de mayor a menor, según nivel de importancia, otros beneficios para las empresas arrendatarias, expresadas por los arrendantes de bienes y equipo.

Otros beneficios para los arrendatarios
1. Se obtiene escudo fiscal.
2. Depreciación acelerada del bien.
3. Mantiene las líneas de crédito limpias (deuda fuera de balance).
4. Elaboración y control más eficiente del presupuesto.
5. Evita la descapitalización del arrendatario.
6. Ahorro del I.S.R. sobre activos fijos.
7. No hay pérdida de ventas (por equipo de transporte bajo reparación).
8. Incremento de ventas y de distribución.
9. Economía sobre cuotas de mantenimiento.
10. La cuota mensual incluye servicios de emergencia.
11. El pago del IVA al momento de la adquisición del bien lo efectúa la empresa arrendante.
12. Mayor rotación de activos fijos depreciables.
13. En cuanto a la inflación, permite adquirir un compromiso futuro con moneda de hoy.

Fuente: Estudio de campo realizado en las empresas arrendantes, en la ciudad capital de Guatemala, durante agosto y septiembre de 1997.