

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**“APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) POR PARTE
DE UNA EMPRESA COMERCIAL GUATEMALTECA, AL ADQUIRIR BIENES
MUEBLES”**

TESIS

PRESENTADA A JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS

AURA MÓNICA HERNÁNDEZ ILLESCAS

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TITULO DE
CONTADORA PÚBLICA Y AUDITORA
EN EL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIADA

GUATEMALA ENERO DE 2007

**MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS**

Decano	Lic. José Rolando Secaida Morales
Secretario	Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal I	Lic. Cantón Lee Villela
Vocal II	Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Vocal III	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal IV	P.C. Efrén Arturo Rosales Álvarez
Vocal V	P.C. Deiby Boanerges Ramírez Valenzuela

**PROFESIONALES QUE REALIZARON LOS EXÁMENES DE ÁREAS
PRÁCTICAS BÁSICAS**

Matemática–Estadística	Lic. José De Jesús Portillo Hernández
Contabilidad	Lic. Manuel Alberto Selva Rodas
Auditoría	Lic. Carlos Mauricio García

PROFESIONALES QUE REALIZARON EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Marco Antonio Oliva Orellana
Examinador	Lic. Julio Hernán Oliva Juárez
Examinador	Lic. Edgar Adrián Archila Valdéz

LIC. LUIS PIEDRASANTA ORTIZ
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
COLEGIADO No. 428

Guatemala, 21 de Julio de 2005

Lic. Eduardo Velásquez C.
Decano
Fac. de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria, zona 12.

Respetable Sr. Decano:

Me suscribo con toda consideración y respeto, deseándole muchos éxitos en sus delicadas responsabilidades al frente de la Facultad.

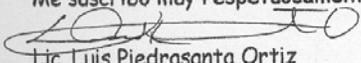
De conformidad con honroso nombramiento recaído en mi persona, procedí a revisar y asesorar el trabajo de tesis intitulado: " **APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) POR PARTE DE UNA EMPRESA COMERCIAL GUATEMALTECA, AL ADQUIRIR BIENES MUEBLES** ", la cuál ha sido presentada para su aprobación por la Srita. Aura Mónica Hernández Illescas, previo a su Graduación de Contador Público y Auditor, en el Grado de Licenciado.

Durante el desarrollo de la Tesis, la autora presenta una breve reseña histórica de éste sistema de arrendamiento financiero, todo el marco legal en que se sustenta, una comparación técnica entre comprar al contado o arrendar, un caso práctico para ilustrar el funcionamiento de este novedoso sistema y finalmente las Conclusiones y Recomendaciones.

Me parece que se ha planteado un buen esfuerzo de la Srita. Hernández Illescas mostrando las bondades del sistema, motivando a los empresarios a que aprovechen este novedoso sistema en la adquisición de sus equipos de producción, así como recomendando a las autoridades responsables a que se emita una legislación específica que regule este tipo de actividad financiera.

En vista de todo lo anteriormente planteado, me permito recomendar al Señor Decano que el estudio mencionado sea aceptado y aprobado como un requisito previo en la graduación profesional de Contador Público y Auditor de la sustentante.

Me suscribo muy respetuosamente,


Lic. Luis Piedrasanta Ortiz
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 161/428

LIC. LUIS PIEDRASANTA ORTIZ
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR
COLEGIADO No. 428

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
VEINTIOCHO DE FEBRERO DE DOS MIL SIETE.**

Con base en el Punto NOVENO, inciso 9.1, Subinciso 9.1.1 del Acta 4-2007 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 22 de febrero de 2007, se conoció el Acta AUDITORIA 225-2006 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 16 de noviembre de 2006 y el trabajo de Tesis denominado: "APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) POR PARTE DE UNA EMPRESA COMERCIAL GUATEMALTECA, AL ADQUIRIR BIENES MUEBLES", que para su graduación profesional presentó la estudiante AURA MONICA HERNÁNDEZ ILLESCAS, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. JOSÉ ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.

DEDICATORIA

A Dios, Jesús y
María

Por brindarme día a día la oportunidad de existir, mostrándome con sus detalles el Plan que tienen para mi vida, gracias a Ellos he sido lo suficientemente fuerte para sostenerme cada vez que me siento débil.

A mis Padres

Raúl y Aura, mis ángeles terrenales, porque sus enseñanzas han sido tan fuertes que han logrado que la tierra de mi vida sea fértil. A ellos les brindo este regalo que empieza a ser mi éxito en la vida. Los amo con todo mi corazón.

A mis Hermanos
y sobrina

Jackeline y Carlos porque ellos representan los brazos que me han sostenido mientras sentía que no podía avanzar. Para ellos este logro por todos los bellos momentos que hemos pasado juntos. Y para ti Michelle por brindarme tu inocencia y pureza.

A mis Abuelos y
Tíos

Cada uno me ha enseñado que la vida hay que disfrutarla al máximo y aunque no todos estén hoy presentes para verme sonreír, han sido parte importante de mi crecer en la vida.

A la empresa en
donde trabajo

Arrendadora Centroamericana, S.A., porque me ha dado la oportunidad de crecer en conocimientos y sentirme parte de un gran equipo de trabajo. Gracias a ella pude elaborar esta Tesis.

A todas las
personas que
Dios ha puesto en
mi camino

A ti Ronaldo porque has transformado mi vida y has sido un apoyo incondicional. Este triunfo lo comparto contigo con mucho amor. A todos los amigos que han colaborado para que el día de hoy tenga mi corazón lleno de amor para compartir con los demás. Gracias por subirte al tren de mi vida y enseñarme a valorarlos.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	i
---------------------	----------

Glosario de Términos

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1.1	Antecedentes Históricos	1
1.2	Definición	3
1.2.1	Arrendamiento	3
1.2.2	Arrendamiento Financiero	3
1.3	Elementos	
1.3.1	Arrendante o Arrendador	4
1.3.2	Arrendatario	4
1.3.3	Período del Arrendamiento (Plazo)	5
1.3.4	Entidad Financiera	5
1.3.5	Costos directos iniciales	5
1.4	Clasificación	6
1.4.1	Por su modalidad	
1.4.1.1	Arrendamiento Operativo	6
1.4.1.2	Arrendamiento Financiero	7
1.4.1.3	Arrendamiento Retro (Lease Back)	8
1.4.2	De Acuerdo al ámbito territorial	
1.4.2.1	Arrendamiento Nacional	9
1.4.2.2	Arrendamiento Internacional	9
1.4.3	Desde el punto de vista del arrendador	
1.4.3.1	Arrendamiento de financiamiento directo	9
1.4.3.2	Arrendamiento como especie de venta	10
1.5	Bienes utilizados en los Arrendamientos Financieros	
1.5.1	Maquinaria	11
1.5.2	Mobiliario y Equipo	11
1.5.3	Equipo de Computación	12

1.5.4	Vehículos	12
1.5.5	Equipo Médico y Hospitalario	12
1.5.6	Equipo de Comunicación	13

CAPÍTULO II

MARCO LEGAL

2.1	Código de Comercio, Decreto 2-70	15
2.2	Código Civil, Decreto Ley 106	18
2.3	Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus reformas, Decreto 27-92	22
2.4	Ley del Impuesto Sobre la Renta y sus reformas, Decreto 26-92	24
2.5	Código Procesal Civil y Mercantil, Decreto Ley No.107	25
2.6	Normas Internacionales de Contabilidad	27
2.7	Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos y su Reglamento, Decreto 67-2001	29

CAPÍTULO III

ANÁLISIS EN LA SOLICITUD DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO PARA LA COMPRA DEL BIEN

3.1	Necesidad de comprar un bien	
3.1.1	Ampliación de instalaciones, mercado y producción de la empresa	33
3.1.2	Aumento de la capacidad de producción	34
3.1.3	Mejoras en el servicio	34
3.2	Análisis del riesgo de la tecnología	35
3.3	Análisis Financiero para la obtención del bien	36
3.4	Análisis de las ventajas y desventajas al adquirir un bien por Leasing	
3.4.1	Ventajas para el Arrendatario	
3.4.1.1	No pago de enganche	38
3.4.1.2	Se retiene el capital de trabajo	38
3.4.1.3	Agilidad	39
3.4.1.4	Autofinanciamiento	39
3.4.1.5	Disminuye el Impuesto Sobre la Renta	39

3.4.1.6	Se obtiene una depreciación acelerada del bien	39
3.4.1.7	Opción de elegir el equipo	40
3.4.1.8	Se elimina la necesidad de deshacerse del equipo	41
3.4.1.9	Plazo más largo que el de los préstamos	41
3.4.1.10	Calendario de pago flexible	41
3.4.2	Desventajas para el Arrendatario	
3.4.2.1	Los pagos periódicos	42
3.4.2.2	El costo por interés	42
3.4.2.3	Es un contrato de plazo forzoso	42
3.4.2.4	Impedimentos en las mejoras de la propiedad	43
3.4.2.5	Carencia de valor de recuperación	43
3.4.2.6	Obligación de deuda	43
3.4.3	Ventajas para el Arrendador	
3.4.3.1	Proporciona un medio adicional de servicio	43
3.4.3.2	Garantía del contrato	44
3.4.3.3	Funcionamiento adecuado	44
3.4.4	Desventajas para el Arrendador	
3.4.4.1	Incremento de los costos	44
3.4.4.2	Rescisión del contrato	45
3.4.4.3	Posesión del equipo	45
3.4.5	Ventajas y desventajas del Arrendamiento Financiero en épocas de devaluación monetaria constante	45

CAPÍTULO IV

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) EN GUATEMALA Y SU APLICACIÓN EN UNA EMPRESA COMERCIAL

4.1	Antecedentes Históricos en Guatemala	47
4.2	Requisitos que deben ser analizados por el Arrendatario	
4.2.1	Tiempo de operaciones	48
4.2.2	Monto solicitado	48

4.2.3	Tipo de Equipo	49
4.2.4	Plazo de la Operación	50
4.2.5	Garantías	
4.2.5.1	Fiduciaria	50
4.2.5.2	Hipotecaria	51
4.2.5.3	Depósito en Garantía	51
4.2.5.4	Inversiones	51
4.3	Procedimientos para la aprobación del Arrendamiento	
4.3.1	Departamento de Mercadeo	52
4.3.2	Departamento de Análisis Financiero	54
4.3.2.1	Análisis Vertical	56
4.3.2.2	Análisis Horizontal	56
4.3.2.3	Análisis de Razones Financieras	56
4.3.3	Junta Directiva	57

CAPÍTULO V

CASO PRÁCTICO: OTORGAMIENTO DE UN ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) A UNA EMPRESA COMERCIAL

5.1	Antecedentes	
5.1.1	Cliente	58
5.2	Análisis de la compra al contado	64
5.2.1	Incidencia en los estados financieros de la empresa La Chispa, S.A. comprando al contado	64
5.2.1.1	Incidencia en el Flujo de Efectivo (Enero 2006)	65
5.2.1.2	Incidencia en el Estado de Resultados	67
5.2.1.3	Incidencia en el pago a cuenta ISR trimestral	68
5.2.1.4	Incidencia en el IVA del año 2006	69
5.2.1.5	Incidencia en el IVA en cada año	70
5.3	Análisis de la compra por medio de Arrendamiento Financiero	
5.3.1	Arrendador	71
5.3.2	Necesidad de comprar un bien	71

5.3.3	Requisitos que deben ser analizados por el Arrendatario	
5.3.3.1	Tiempo de Operaciones	72
5.3.3.2	Monto Solicitado	72
5.3.3.3	Tipo de equipo	73
5.3.3.4	Plazo de la operación	74
5.3.3.5	Garantías presentadas	75
5.3.4	Procedimientos para la aprobación del Arrendamiento	
5.3.4.1	Departamento de Mercadeo	75
5.3.4.2	Departamento de Análisis Financiero	78
5.3.4.2.1	Análisis Vertical y Horizontal	80
5.3.4.2.2	Análisis de Razones Financieras	82
5.3.4.3	Junta Directiva	84
5.3.5	Incidencia del Leasing en los Est. Financ. de “La Chispa, S.A.”	
5.3.5.1	Incidencia en el Flujo de Efectivo (Enero 2006)	86
5.3.5.2	Incidencia en el Estado de Resultados	87
5.3.5.3	Incidencia en el pago a cuenta ISR trimestral	88
5.3.5.4	Incidencia en el IVA del año 2006	89
5.3.5.5	Incidencia en el IVA de cada año	90
5.4	Análisis de compra por medio de Financiamiento corto plazo	91
5.4.1	Incidencia del financiamiento corto plazo en los estados financieros de La Chispa, S.A.	92
5.4.1.1	Incidencia en el Flujo de Efectivo (Enero 2006)	93
5.4.1.2	Incidencia en el Estado de Resultados	93
5.4.1.3	Incidencia en el pago a cuenta ISR trimestral	94
5.4.1.4	Incidencia en el IVA del año 2006	95
5.4.1.5	Incidencia en el IVA de cada año	96
5.5	Resumen comparativo de las opciones para comprar el equipo	97
5.5.1	Flujo de efectivo	98
5.5.2	Estado de Resultados	98
5.5.3	Pago a cuenta ISR trimestral	99
5.5.4	Pago de IVA	

5.5.4.1 Mes de enero 2006	99
5.5.4.2 Pagado en cada año	99
5.5.4.3 IVA aprovechado por el equipo	100
5.6 Interpretación y decisión final de la Empresa “La Chispa, S.A.”	
Comparando con un préstamo bancario	100
5.6.1 Monto a Financiar	102
5.6.2 Tasa	102
5.6.3 Enganche	102
5.6.4 Intereses	102
5.6.5 Otros Gastos	103
5.6.6 Gasto inicial y Opción de Compra	103
5.6.7 Incidencia en el Flujo de Efectivo (Enero 2006)	104
5.6.8 Incidencia en el Estado de Resultados	104
5.6.9 Incidencia en el Pago a Cuenta ISR trimestral	105
5.6.10 Incidencia en el IVA del año 2006	106
5.6.11 Incidencia en el IVA de cada año	107
5.7 Resumen Definitivo de las opciones para Financiar la compra del Equipo	108
5.7.1 Flujo de Efectivo	109
5.7.2 Estado de Resultados	109
5.7.3 Pago a cuenta ISR trimestral	109
5.7.4 Pago de IVA	
5.7.4.1 Mes de Enero 2006	110
5.7.4.2 Pagado en cada año	110
5.7.5 IVA aprovechado por el equipo	110
5.8 Beneficio Total del Arrendamiento Financiero (Leasing)	111
CONCLUSIONES	113
RECOMENDACIONES	114
BIBLIOGRAFÍA	115
ANEXOS	118

INTRODUCCIÓN

En Guatemala el Arrendamiento Financiero “Leasing” se empezó a utilizar desde el año 1976, este nuevo método trajo a los empresarios una alternativa para comprar bienes muebles y obtener al mismo tiempo beneficios financieros y fiscales. Sin embargo, actualmente existen empresas que desconocen el procedimiento y los beneficios que el Leasing puede otorgarles, así como los requisitos que deben llenar para realizar un contrato de este tipo. Por ello la presente investigación muestra conceptos, leyes y la aplicación del Leasing en una empresa comercial.

El Capítulo uno muestra las Generalidades del Arrendamiento Financiero, éste incluye la historia de este tipo de negocio, las definiciones más importantes para entender la terminología utilizada, la clasificación de todos los tipos de Leasing conocidos y los más utilizados, así también los bienes más solicitados por las empresas para realizar este negocio y los que tiene capacidad toda empresa Arrendadora para financiar.

El segundo capítulo enmarca la base legal y documentos internacionales en los cuales se respalda una empresa que brinda arrendamiento, así también lo que debe conocer toda entidad que desee comprar un bien por este medio. Las leyes y normas que se mencionan son: El Código de Comercio, Código Civil, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Código Procesal Civil y Mercantil, Normas Internacionales de Contabilidad Ley de Lavado de Dinero u Otros Activos.

El tercer capítulo hace un análisis en la solicitud del arrendamiento para la compra de un bien, es decir muestra la necesidad que puede tener una empresa para solicitarlo, el riesgo que la tecnología brinda en nuestros tiempos y las ventajas y desventajas tanto del arrendatario como del arrendador al tomar la decisión de adquirir un bien por medio de Leasing.

El Capítulo cuatro explica la aplicación por parte de una empresa comercial guatemalteca al solicitar este tipo de financiamiento. Es importante también conocer la historia que este negocio tiene en Guatemala, para saber lo confiable que puede ser tomar un contrato de esta naturaleza, de igual forma la definición que tiene en nuestro territorio nacional. Se muestran los requisitos que debe tener un arrendatario para ser autorizado y los procedimientos que una empresa arrendadora utiliza para aprobar a un posible cliente.

En el último capítulo se desarrolla un caso práctico en el cual una empresa comercial guatemalteca, tiene la necesidad de adquirir un bien mueble. Se describe a la empresa solicitante y con base en ello y a las necesidades del bien que desean adquirir, se realiza un estudio de compra al contado y por medio de Leasing para que el cliente decida cual de ellas le brinda más beneficios y cual se adecua a sus finanzas. Se hace un estudio más completo del arrendamiento financiero, ya que es la mejor alternativa que se quiere presentar al cliente, además de ser el más complejo de explicar.

En conclusión, la aplicación del arrendamiento financiero “Leasing” por parte de una empresa comercial, es la estrategia más recomendada al realizar la compra de un bien, siempre y cuando ésta llene los requisitos indispensables para la empresa arrendadora, así también sea la estrategia más acertada en beneficio de dicha empresa comercial. El Leasing puede ser la forma más eficaz y aceptada para que una empresa reduzca sus impuestos en los ejercicios fiscales actuales y en los futuros, siempre y cuando las normas contables y leyes fiscales lo permitan.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Contrato Mercantil.**

Es el contrato cuyo objeto es el tráfico comercial de la empresa, cuya principal característica es el estar concebido para la realización de operaciones en serie, conteniendo cláusulas generales preestablecidas, por lo que puede considerarse un contrato de adhesión siendo el lucro su principal móvil.

- **Costo de Posesión o Costos Ejecutorios.**

Los costos normales por la tenencia del bien dado en arrendamiento, tales como seguros, impuestos, remuneraciones pagadas a vendedores, Honorarios profesionales (gastos de escrituración), en algunos casos gastos de mantenimiento, papelería utilizada y otros por su tiempo dedicado a la consumación exitosa de la transacción.

- **Entidad que provee el mantenimiento del bien a arrendar.**

Es la empresa que se obliga a prestar los diversos servicios que se han acordado cumplir cualquiera de las partes contratantes a través de éste, con el fin de mantener en perfecto estado de operación y funcionamiento los bienes objeto del arrendamiento.

- **Inicio del arrendamiento.**

La fecha del contrato de arrendamiento o la del compromiso suscrito entre el arrendador y el arrendatario.

- **Inversión bruta en el arrendamiento.**

Es el valor total de los pagos mínimos por arrendamiento, más el valor residual no garantizado.

- **Inversión neta en el arrendamiento.**

Es la inversión bruta en el arrendamiento, menos los ingresos devengados.

- **Opción de compra a precio nominal.**

Es la opción del arrendatario de comprar a un precio mínimo, previamente convenido el bien dado en arrendamiento, al final del período.

- **Pagos mínimos del arrendamiento.**

Los pagos mínimos que se derivan del contrato de arrendamiento incluyen:

- a) El importe mínimo pagadero periódicamente por el arrendatario.
- b) Los pagos o garantías pagaderas por el arrendatario al principio o final del período de arrendamiento que incluye:
 - ▲ El precio de la opción de compra.
 - ▲ Cualquier monto para compensar deficiencias.

Cualquier monto pagado por la no renovación del arrendamiento a su término.

- **Proveedor del bien o fabricante.**

Es la empresa mercantil que proveerá el bien objeto de un contrato de arrendamiento o en su caso, es la entidad fabricante del bien a arrendar.

- **Renta contingente.**

Son pagos de renta variables, debido a que no puede determinarse en la fecha del contrato, por causa de factores o hechos que se conocerán en el futuro.

Por ejemplo: Volúmenes de venta, horas de uso máquina, índices de precios tasas de interés en el mercado.

- **Tasa de interés implícita en el arrendamiento.**

La tasa de descuento que, al inicio del contrato de arrendamiento, determine el valor presente de:

- a) Los pagos mínimos por arrendamiento, desde el punto de vista del arrendador,
- b) El valor residual estimado no garantizado.

- **Valor razonable.**

Es el precio de venta que podría fijarse para un bien en una transacción comercial en condiciones normales.

- **Valor residual estimado.**

Es el valor al final del período de arrendamiento del bien objeto de arrendamiento, el cual no puede exceder al valor estimado a la fecha del contrato.

- **Valor residual no garantizado.**

Es el valor residual estimado del bien arrendado al final del período de arrendamiento y cuya realización no es segura, o es garantizada por alguna parte relacionada con el arrendador.

- **Vida útil estimada.**

Es el tiempo estimado que le queda a un bien para su utilización, independientemente de la duración del contrato de arrendamiento.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

El arrendamiento financiero, con sus actuales características, tuvo su punto de partida en el año 1952 en los Estados Unidos, específicamente en San Francisco California con la United States Leasing Corporation y también la Boothe Leasing Corporation.

Una de las empresas promotoras fue Bell Telephon System, la cual prestaba el servicio de telecomunicaciones, arrendando o alquilando los aparatos telefónicos a los usuarios, en lugar de venderlos. A la operación de arrendar con crédito se le dio el nombre de Arrendamiento Financiero (Leasing) y se ha practicado como una operación para financiar la adquisición a mediano y largo plazo de toda clase de bienes muebles.

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

El llamado Leasing inmobiliario se utilizó por primera vez en los Estados Unidos en materia de Bienes Inmuebles por la Allied Stores Corporation, que en 1945 vendió todos sus terrenos y edificios a una fundación universitaria a un plazo de 30 años, con una opción de renovación por otros 30 años más y con un alquiler menor que el del período inicial.

En la década de 1950 a 1960, el alquiler de maquinaria y equipo habría de encontrar un nuevo camino que produciría, lo que ahora se le llama Arrendamiento Financiero o Leasing.

“Según Coillot, hacia el año de 1952, en San Francisco, el industrial norteamericano D. P. Boothe Jr. urgido de maquinaria especial para la elaboración de un fuerte pedido de alimentos para el ejército norteamericano, concibió la idea de alquilar los equipos necesarios para cumplir con su contrato ya que carecería de los recursos financieros necesarios para comprarlos.

Buscando la manera de arrendar la maquinaria y equipo necesarios, este industrial se enteró de que era el primero en pensar en este procedimiento de financiamiento, por lo que después de obtener una fórmula satisfactoria por él mismo, al precio de grandes esfuerzos, pensó en dar la oportunidad de participación a otras empresas en esta nueva posibilidad de negociar. Como había una sociedad que tenía igualmente la intención de alquilar maquinaria análoga a la que venía utilizando por un total de US\$500,000.00: Boothe creó entonces al “U.S. Leasing” con un capital de US\$20,000.00. Con su experiencia personal convenció al Bank of América para que le concediera un préstamo de US\$500,000.00 los que eran necesarios para la adquisición de la citada maquinaria”.

Dos años más tarde, la “U.S. Leasing” financiaba bienes de maquinaria y equipo por un valor de seis veces mayor al del primer préstamo otorgado por el Bank of América, o sea el equivalente a US\$3,000,000.00. Boothe al ver que este tipo de arrendamiento funcionaba creó una nueva firma, a la que llamó “Boothe Leasing Corporation”, con un capital de US\$400,000.00 con el cual colocó al público el servicio de Leasing. En 1961 esta nueva sociedad se había convertido en la segunda más grande, después de la “U.S. Leasing”, con cerca de 2,700 clientes, 65 millones de Dólares en contratos en vigor y con un capital de 8 millones de Dólares. Posteriormente los bancos y otras entidades financieras organizaron sociedades financieras exclusivamente para comprar equipo y arrendarlo después a los usuarios demandantes.

El arrendamiento financiero alcanza su mayor esplendor en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo. En América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de Leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzó su mayor auge.

1.2. DEFINICIÓN.

1.2.1. Arrendamiento.

“Adquirir mediante precio el disfrute temporal de bienes inmuebles”(18). “Es un acuerdo en el que el arrendador conviene con el arrendatario en percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos o cuotas, por cederle el derecho a usar un activo durante un período de tiempo determinado”(17:122).

Convenio contractual celebrado entre un arrendador y un arrendatario, en el que éste último, cede al arrendatario el derecho de usar bienes específicos de su propiedad durante un período específico y a cambio de pagos en efectivo estipulados, generalmente periódicos. Un elemento esencial en este tipo de contratos, es que no se transfiere participación total en el bien.

1.2.2. Arrendamiento Financiero

La palabra Leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés “to lease”, que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo “lease” que se traduce como “arriendo, escritura de arriendo, locación, etc”(3:15). Apoyados en la mejor doctrina comparada, se dice que la denominación “arrendamiento financiero”, es una traducción inexacta e incompleta del término inglés leasing. Denominaciones de algunos países:

- Estados Unidos “Leasing
- Francia “credit-bail”, “equipement-bail”
- Bélgica "location-financement"
- España "Arrendamiento Financiero"

El Arrendamiento Financiero es un contrato en que el propietario de un bien, conocido como el arrendador, permite a otra persona, denominada el arrendatario, para que utilice los servicios del bien dado en arrendamiento a cambio de un pago periódico fijo.

Además se considera como una “operación financiera consistente en facilitar la utilización de equipos, instalaciones y maquinarias a quien carece de capital necesario para su adquisición, merced de un financiamiento a largo o mediano plazo, coincidente con el término de amortización del bien en cuestión y garantizada con el mismo bien objeto de ella, cuyo dominio se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable”(2:88).

1.3. ELEMENTOS.

1.3.1. Arrendante o Arrendador.

Es la persona individual o jurídica con capacidad legal para adquirir derechos y obligaciones, que posee la propiedad de un bien, el cual entrega en arrendamiento a un tercero a través de un contrato de arrendamiento.

1.3.2. Arrendatario.

Es la persona individual o jurídica, con capacidad legal para adquirir derechos y obligaciones, que a través de un contrato específico obtiene un bien en arrendamiento, del

cual gozará de los beneficios o servicios que del mismo pueda obtener, compensándolos con el pago de rentas durante un período predeterminado en el mismo contrato.

1.3.3. Período del Arrendamiento (Plazo).

Es el período forzoso con el cual el arrendatario está de común acuerdo con el arrendador a mantener en arrendamiento un bien. Este dependerá del bien y las condiciones económicas del arrendatario.

1.3.4. Entidad Financiera.

Es la entidad intermediaria entre el arrendatario y el proveedor del bien, en una transacción de arrendamiento. Esta proporciona los fondos necesarios para la adquisición de un bien que se someterá a arrendamiento.

1.3.5. Costos de Posesión o Ejecutorios.

Son los costos incurridos directamente por el arrendante al negociar y consumir la transacción de arrendamientos. Entre estos costos se incluye las remuneraciones pagadas a vendedores, Honorarios profesionales (gastos de escrituración), en algunos casos gastos de mantenimiento, papelería utilizada y otros por su tiempo dedicado a la consumación exitosa de la transacción.

Otros costos iniciales son: Los costos de investigaciones crediticias y los costos de preparación y procesamiento de documentos.

1.4. CLASIFICACIÓN.

1.4.1. Por su modalidad.

1.4.1.1. Arrendamiento Operativo.

“Se clasificará un arrendamiento como operativo, si no se transfieren los riesgos y ventajas sustanciales que son inherentes a la propiedad”(17:124).

Es el contrato por el cual un arrendador, por lo regular fabricante de un bien, cede el uso de éste en forma limitada y determinada a un arrendatario. Por dicho bien, el arrendador recibe una contraprestación, la cual consiste en una cuota de arrendamiento que incluye los gastos del mismo, por un plazo normalmente corto (de 1 a 3 años), pudiendo en cualquier momento el arrendatario rescindir la operación avisando previamente al arrendador a cuyo cargo corren los riesgos técnicos de la misma. Pueden señalarse como características importantes de este tipo de operación las siguientes:

- a) Versa sobre bienes de equipo que se caracterizan por tener una vida económica prolongada, como: tractores, grúas, trailers; o bien por estar sujetos a una obsolescencia debido a los rápidos avances tecnológicos tales como fotocopiadoras y computadoras. Lo que tales bienes tienen en común es su alto precio, su carácter estándar y su gran demanda en el mercado.
- 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 del leasing operativo.

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

1.4.1.2. Arrendamiento Financiero.

“Se clasificará un arrendamiento como financiero cuando, en el mismo, se transfieran todos los riesgos y ventajas sustanciales inherentes a la propiedad”(17:124).

“Debe entenderse como aquel en virtud del cual la parte arrendante se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso y goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o colectiva, obligándose ésta a pagar como prestación, que se liquidará en pagos parciales según se convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y a adoptar el vencimiento del contrato alguna de las siguientes opciones: Compra de los bienes, prórroga del contrato o participación en el precio de venta de los bienes”(23:361).

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

Para que se cumpla este contrato, deben satisfacer uno o más de los cuatro criterios que se indican a continuación:

- a) Transfiere la propiedad del bien al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.
- b) Contiene una opción de compra a precio especial, que regularmente es menor que el valor razonable, siempre que al inicio del arrendamiento, se prevea con razonable certeza el conocimiento de que tal opción será ejercida.

- c) Su duración es igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado.
- d) El valor actual de los pagos es igual o excede al 90% del valor justo del bien arrendado (20).

1.4.1.3. Arrendamiento Retro (Lease Back.)

En la práctica guatemalteca se le conoce como “Contrato en el cual el usuario vende un bien de su propiedad a la compañía dadora de Leasing y ésta se lo alquila nuevamente, con el objeto de volver líquidos sus activos. El usuario es su mismo proveedor, pero en la operación pierde la propiedad sobre el activo en cuestión. Sus activos productivos son otorgados en arrendamiento a su propia entidad o empresa. Esta herramienta es utilizada para obtener capital de trabajo y liquidez inmediata para adquirir insumos o realizar gastos imprevistos”(23:6).

Particularidades de esta operación:

- a) El propio industrial, necesitado de financiamiento, actúa como proveedor del bien objeto de leasing.
- b) Versa como todas las operaciones de leasing sobre bienes de equipo, pero generalmente se trata de maquinaria industrial o maquinaria pesada.
- c) Se asemeja mucho a un crédito, pero es una operación más compleja pues el industrial traspassa la propiedad de ciertos bienes al empresario de leasing con la finalidad de obtener fondos (capital de trabajo).
- d) Esta modalidad puede ser una alternativa ante la imposibilidad de obtener créditos o ayuda financiera de otro tipo.

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

A esta operación se le puede criticar diciendo que es un medio de pretender burlar la prohibición del pacto de retroventa contenido en la legislación guatemalteca, artículo 1791 del Código Civil, Decreto No. 106 del Congreso de la República.

1.4.2. De acuerdo al ámbito territorial.

1.4.2.1. Arrendamiento Nacional.

Es aquel, que tanto el arrendador como el arrendatario tienen su domicilio dentro del mismo territorio, por esta razón están sujetos a una misma legislación.

1.4.2.2. Arrendamiento Internacional.

Es aquel en que los efectos del contrato trascienden las fronteras de un país, de modo que el arrendante y arrendatario tienen su domicilio en distintos países y por lo tanto la regulación legal será diferente en cuanto a las partes personales del contrato debiendo cumplir cada cual por sus regulaciones.

1.4.3. Desde el punto de vista del arrendador.

1.4.3.1. Arrendamiento de financiamiento directo.

Es el que no causa al arrendador utilidades o pérdidas características de fabricantes o comerciantes del activo arrendado, transfiriendo al arrendatario todos los riesgos y beneficios inherentes al bien arrendado. Es casi el otorgamiento de un préstamo a un cliente (Arrendatario).

Si a la fecha del inicio del contrato de arrendamiento, el arrendador es parte de un convenio que satisfaga uno o más de los cuatro criterios siguientes, clasificará y contabilizará el contrato como directo:

- a) El Arrendamiento transfiere la propiedad del bien al arrendatario.
- b) El arrendamiento contiene una opción de compra..
- c) La duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado.
- d) El valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento, es igual o excede al 90% del valor justo del bien arrendado.

1.4.3.2. Arrendamiento como especie de venta.

Es un convenio que da al arrendador utilidades o pérdidas características de los fabricantes o comerciantes de ese tipo de activo. Es cuando el arrendante está realizando una venta a través del mismo contrato de arrendamiento.

Los criterios son los siguientes:

- a) El Arrendamiento transfiere la propiedad del bien al arrendatario.
- b) El arrendamiento contiene una opción de compra..
- c) La duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado.

- d) El valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento, es igual o excede al 90% del valor justo del bien arrendado.
- e) La posibilidad de cobrar los pagos a que se obliga el arrendatario se puede predecir razonablemente.
- f) No hay incertidumbres importantes respecto al importe de los costos no reembolsables en que todavía incurrirá el arrendador debido al contrato.

1.5. BIENES UTILIZADOS EN LOS ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS (LEASING).

Actualmente existe mucha facilidad en el arrendamiento de cualquier bien mueble e inmueble, pero a continuación se mencionarán los bienes que frecuentemente son más utilizados:

1.5.1. Maquinaria.

Estos activos son objeto de arrendamientos de acuerdo a las necesidades de la empresa o industria y de acuerdo al tiempo que se requiere el bien.

1.5.2. Mobiliario y Equipo.

Este tipo de arrendamiento se contrata de acuerdo a la necesidad y al costo de oportunidad de la empresa y a su tamaño, generalmente se contratan por tiempo, raras veces los contratos se hacen por períodos mayores de un año, en los casos especiales que se opta

por períodos superiores a un año, se debe a que el costo de oportunidad del activo es rentable para la empresa que lo contrata.

1.5.3. Equipo de Computación.

Este depende de la necesidad de la empresa, al tipo de equipo que necesita de acuerdo al volumen de transacciones. Este tipo de activos tienen la particularidad que por su desarrollo tecnológico, continuamente ingresan al mercado equipos más versátiles y eficientes.

1.5.4. Vehículos.

Algunas empresas, por el tipo de actividad que poseen, les es necesario comprar vehículos ya sea para repartir sus productos o para el uso de algunas personas dentro de la misma. La peculiaridad de este artículo, al igual que el equipo de cómputo, es que ingresan continuamente modelos más eficientes y más sofisticados, por lo que el plazo utilizable no será muy extenso.

1.5.5. Equipo Médico y Hospitalario.

Este tipo de bienes es solicitado debido a su alto costo en el mercado. El mismo, al ser evaluado por sus compradores, detectan obtener de éste un beneficio económico alto al ser recuperado por sus clientes, dicho beneficio tiende a incrementarse si este es pagado durante varios años. Regularmente el plazo máximo utilizado es de tres años por su constante avance tecnológico, así como su vida útil.

1.5.6. Equipo de comunicación.

Estos equipos actualmente son más utilizados debido a que es la forma más rápida de obtener información, así como de trasladarla hacia otros lugares. Estos pueden consistir desde radios, antenas, teléfonos móviles, etc. Este equipo también tiene un plazo máximo de tres años por el constante avance tecnológico.

CAPÍTULO II MARCO LEGAL

Existen varias posturas que tratan de explicar la verdadera naturaleza jurídica de los contratos de Leasing, las que se encuentran agrupadas en dos grandes concepciones:

- a) **Clásica:** Es considerado como un matiz más de la compraventa a plazos con pacto de reserva de dominio, por lo tanto, sujeto a las normas clásicas que regulan estas tradicionales instituciones. Algunos autores (Eduardo Boneo y Eduardo Barreira), afirman que aunque el Leasing y la compraventa a plazos con reserva de dominio tienen cierto parecido, es necesario separarlos y resolverse por principios totalmente distintos, es decir, que las posturas clásicas que ubican al Leasing dentro del marco legal de las instituciones tradicionales, como la compraventa con reserva de dominio, lo hacen de esa manera por no haber indagado la verdadera naturaleza jurídica del leasing (2:92 y 93).

- b) **Moderna:** Es una situación nueva, conformada por la conjunción de varias técnicas jurídicas diferentes, que hacen de la operación un mecanismo totalmente diferente de la compraventa a crédito o con reserva de dominio. El contrato de leasing no puede nunca equipararse en su causa, composición y por lo tanto, en su naturaleza, a ninguno de los otros contratos llamados tradicionales, ya que con éstos únicamente posee similitudes de superficie. En este sentido se establece que el contrato de Leasing pertenece a los “Contratos de Empresa”, se llaman así a las nuevas formas jurídicas, generalmente atípicas, que presentan matices modernos y que responden solo a las exigencias de la formación, desarrollo y funcionamiento de las empresas modernas (2:94).

El Arrendamiento Financiero Leasing en Guatemala, se respalda por distintas leyes que contienen artículos que se involucran en este tipo de negociación, esto se debe a que no existe una ley específica en Guatemala que contenga todos sus lineamientos.

Es necesario mencionar que no todas las entidades que se dedican al Arrendamiento Financiero están bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos, ya que de acuerdo a la ley de Bancos y Grupos Financieros, únicamente las que forman parte de éstos, estarán sujetas a supervisión. Por ello no se hace mención de la misma en el presente capítulo, ya que se ha limitado a empresas independientes a dichas instituciones.

Actualmente en Guatemala existen intentos por regular el Arrendamiento Financiero, siendo la Comisión de Economía del Congreso de la República junto con las autoridades monetarias del país, quienes están a la espera de preparar, discutir y buscar la aprobación de 16 leyes financieras, entre ellas la “Ley de Arrendamiento Financiero”, con el objeto de darle mayor orden y eficacia a la materia (21:1 y 2).

Por lo anterior, se mencionan a continuación las leyes, documentos y códigos que se relacionan con el Arrendamiento Financiero (Leasing):

2.1. CÓDIGO DE COMERCIO DECRETO 2-70.

El Código de Comercio “estimula la libre empresa, facilitando su organización”, también regula las operaciones de dichas empresas “encuadrándolas dentro de limitaciones justas y necesarias, que permitan al Estado mantener la vigilancia de las mismas, como parte de su función coordinadora de la vida nacional” (7:7).

El Leasing por ser un contrato de arrendamiento, está regulado en los siguientes artículos del Código de Comercio:

2.1.1. Artículo 2 Comerciantes (inciso 2).

“Son comerciantes, quienes ejerzan en nombre propio y con fines de lucro, actividades de intermediación en la circulación de bienes y la prestación de servicios.” El empresario de Leasing es un prestador de servicios e intermediario en la circulación de los bienes, por lo tanto esta definición es aplicable como una regulación legal de tipo mercantil.

2.1.2. Artículo 671 Formalidades de los contratos.

“Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualesquiera que sean la forma y el idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse. Los contratos celebrados en territorio guatemalteco y que hayan de surtir efectos en el mismo, se extenderán en el idioma español”

2.1.3. Artículo 678 Obligaciones sobre cosa cierta.

“Si la obligación tuviere por objeto cosa cierta y determinada, o determinable por su género y cantidad, el deudor moroso pagará, por concepto de daños y perjuicios, en defecto del pacto, el interés legal sobre el valor de la cosa. El valor de la cosa será el fijado por las partes en el contrato y, a la falta de fijación:

- a) El que tenga en plaza el día de vencimiento
- b) El de su cotización en bolsa, si se trata de títulos créditos
- c) A falta de uno u otro, el que se fije por expertos”

2.1.4. Artículo 693 Falta de pago.

“Cuando se haya estipulado que la obligación ha de ser pagada por tractos sucesivos, salvo pacto en contrario, la falta de un pago dará por vencida y hará exigible toda la obligación.”

2.1.5. Artículos 694 Normas supletorias.

“Sólo a falta de disposiciones en este libro, se aplicarán a los negocios, obligaciones y contratos mercantiles las disposiciones del Código Civil.”

2.1.6. Artículo 1039 Procedimientos mercantiles.

“A menos que se estipule lo contrario en este Código, todas las acciones a que dé lugar su aplicación, se ventilarán, en juicio sumario, salvo que las partes hayan convenido en someter sus diferencias a arbitraje.

En los juicios de valor indeterminado y en aquellos cuya cuantía exceda de dos mil Quetzales (Q.2,000.00), procederá el recurso de casación, en los términos establecidos en el Código Procesal Civil y Mercantil.

En materia mercantil, son títulos ejecutivos, las copias legalizadas del acta de protocolación de protestos de documentos mercantiles y bancarios, o los propios documentos si no fuere legalmente necesario el protesto.”

2.2. CÓDIGO CIVIL (DECRETO LEY 106)

El Código Civil fue elaborado para adaptar los avances de la ciencia y “la natural evolución de las costumbres y demás relaciones sociales” a nuestro País, para estar enmarcados en un solo contexto.

Los siguientes artículos, son los que tienen relación con el Arrendamiento Financiero:

2.2.1. Artículo 1517.

“Hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación.”

2.2.2. Artículo 1535.

“En todo contrato bilateral hay condición resolutoria y ésta se realiza cuando alguna de las partes falta al cumplimiento de la obligación en lo que le concierne.

El interesado puede pedir la resolución del contrato o reclamar su ejecución, y en ambos casos, el pago de daños y perjuicios, si los hubiere.”

Cuando alguna de las partes incumple las obligaciones que le impone el contrato, lo usual es que éste se cancele automáticamente por disposición contractual.

Esto hace suponer que si el arrendante o el arrendatario incumplen con una sola de sus obligaciones que forma el contrato, el mismo dejará de tener vigencia; y para tal efecto queda especificado en una cláusula en particular.

2.2.3. Artículo 1881.

Regula el contrato de arrendamiento expresando: “El arrendamiento es el contrato por el cual una de las partes se obliga a dar en uso o goce, una cosa por cierto tiempo a otra que se obliga a pagar por este uso un precio determinado.

Todos los bienes fungibles pueden ser objeto de este contrato, excepto aquellos que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales. La renta o precio debe consistir en dinero o en cualquier otra cosa equivalente, con tal que sea cierta y determinada.”

2.2.4. Artículo 1886.

“El plazo del arrendamiento será fijado por las partes.

El arrendatario tendrá derecho de tanteo para la renovación del contrato por un nuevo plazo, siempre que haya cumplido voluntariamente todas las obligaciones que contrajo a favor del arrendador.”

2.2.5. Artículo 1897.

“El arrendador está obligado a entregar la cosa en estado de servir al objeto del arrendamiento.

La entrega debe hacerse inmediatamente si no se fija plazo, pero si el arrendatario debe pagar la renta anticipadamente o prestar garantía, mientras no cumpla estas obligaciones, no estará obligado el arrendador a entregar la cosa.”

Como en la celebración de todo contrato, hay implícitos derechos y obligaciones para ambas partes, según el artículo 1901, el arrendador está obligado a:

- a) Poner en conocimiento del arrendatario, en el caso de celebrarse el contrato, los vicios ocultos de la cosa y las limitaciones y gravámenes que puedan perjudicarles.
- b) Mantener al arrendatario en el goce pacífico de la cosa durante el arrendamiento.
- c) No estorbar ni embarazar de manera alguna el uso de la cosa arrendada, a no ser por causa de reparaciones urgentes e indispensables;
- d) Conservar la cosa arrendada en el mismo estado, durante el arrendamiento, haciendo para ello todas las reparaciones necesarias;
- e) Defender el uso de la cosa contra un tercero que pretenda tener o quiera ejercer algún derecho sobre ella.

2.2.6. Artículo 1902.

“Si el arrendador no hiciera las reparaciones que sean necesarias para impedir la destrucción o deterioro de la cosa, después de ser avisado de la urgencia de su realización, quedará a elección del arrendatario rescindir el arrendamiento o solicitar autorización judicial para hacerlas por su cuenta. El juez con conocimiento de causa, fijará la cantidad máxima que el arrendatario podrá gastar y la parte de alquileres o rentas que deberá aplicarse al pago.

2.2.7. Artículos 1903.

“El arrendatario está obligado a pagar la renta desde el día en que reciba la cosa, en los plazos, forma y lugar convenidos.

A falta de convenio, la renta se pagará vencida, a la presentación del recibo firmado por el arrendador o su representante legal.”

2.2.8. Artículo 1904.

“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 devuelta.”

2.2.9. Artículo 1907.

“El arrendatario está obligado:

- a) A servirse de la cosa solamente para el uso convenido , y a falta de convenio, para el que corresponde según su naturaleza y destino,
- b) A responder de todo daño y deterioro que el bien arrendado sufra por su culpa o las de sus familiares, dependientes y subarrendatarios, así como los que causen los animales y cosas que en ella tengan; y
- c) 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.”

2.2.10. Artículo 1914.

“Cesa la responsabilidad del arrendatario, en caso de incendio, si la cosa estuviere asegurada, salvo el derecho del asegurador contra el arrendatario si el incendio fue causado por culpa de éste.”

Por otra parte en su artículo 1928 nos dice que el arrendamiento se dará por terminado por cumplimiento del plazo fijado en el contrato, o por la ley, o por estar satisfecho el objeto para el que la cosa fue arrendada.

2.3. LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y SUS REFORMAS. DECRETO 27-92.

Es el impuesto que se establece “sobre los actos y contratos gravados por las normas de la presente ley, cuya administración, control, recaudación y fiscalización corresponde a la Dirección General de Rentas Internas” (12:2). Dicho impuesto es calculado sobre el monto de los bienes, servicios y transacciones, siendo hasta el momento un 12%.

Esta ley regula de manera general los arrendamientos, considerándose obviamente que el Leasing está incluido dentro de esta regularización.

2.3.1. Para el arrendatario.

2.3.1.1. Artículo 4 (inciso 5).

Del momento en que se causa el impuesto: “En los arrendamientos y en la prestación de servicios periódicos, al término de cada período fijado para el pago de la renta o remuneración efectivamente percibida”, por lo que el arrendatario registra el IVA con la factura que le emiten, independientemente de la modalidad del arrendamiento, afectando de esta manera la cuenta crédito fiscal.

2.3.2. Para el arrendador.

2.3.2.1. Artículo 2 (inciso 1).

“Se entenderá por venta, todo acto o contrato que sirva para transferir a título oneroso el dominio total o parcial de bienes muebles o inmuebles situados en el Territorio Nacional”

2.3.2.2. Artículo 3 (inciso 4).

El impuesto es generado por: “El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles”.

2.3.2.3. Artículo 4 (inciso 1).

El impuesto debe pagarse: “Por la venta o permuta de bienes muebles, en la fecha de la emisión de la factura. Cuando la entrega de los bienes muebles sea anterior a la emisión de la factura, el impuesto debe pagarse en la fecha de la entrega real del bien”.

2.3.2.4. Artículo 4 (inciso 5).

Del momento en que se causa el impuesto: “En los arrendamientos y en la prestación de servicios periódicos, al término de cada período fijado para el pago de la renta o remuneración efectivamente percibida”, debido a ello es que hasta en este momento, es cuando el arrendador registra el IVA como una obligación.

2.3.2.5. Artículo 13 (inciso 2).

De la base imponible “en el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles: el valor de la renta, al cuál deberá adicionarse el valor de los recargos financieros si los hubiere.” La ley del Impuesto al Valor Agregado afecta al momento de la emisión de las facturas correspondientes, las cuales se realizan mensualmente para el cobro de las rentas pactadas en el contrato.

2.4. LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y SUS REFORMAS. DECRETO 26-92.

Esta ley fue elaborada para que las personas individuales y jurídicas, llamadas contribuyentes, mejoren, modernicen y simplifiquen la estructura impositiva para facilitar e “incrementar la eficiencia administrativa y la recaudación de los tributos” (13:5), que en este caso, dependerá mucho de los ingresos que obtengan en un período establecido.

Por la forma en que se maneja la facturación, la regulación afecta tanto al arrendador como al arrendatario.

2.4.1. Para el arrendatario.

2.4.1.1. Artículo 38 (inciso k).

“Los alquileres (rentas) de bienes muebles o inmuebles utilizados para la producción de la renta”, ya que lo afecta 100% como gasto deducible. Además en el momento que se realiza la opción de compra, podrá hacer uso de la depreciación y podrá optar por la reevaluación del activo fijo según la aplicación de los artículos 14 y 16 Decreto 36-97.

2.4.2. Para el arrendador.

2.4.2.1. Artículo 4.

“Se considera renta de fuente guatemalteca todo ingreso que haya sido generado por capitales, bienes, servicios y derechos de cualquier naturaleza invertidos o utilizados en el país, o que tengan su origen en actividades de cualquier índole desarrolladas en Guatemala, incluyendo ganancias cambiarias, cualquiera que sea la nacionalidad, domicilio o residencia de las personas que intervengan en las operaciones y el lugar de celebración de los contratos”. Atendiendo a este artículo se incluye las rentas generadas por el arrendamiento financiero, es decir que en la medida que el arrendador facture, los montos se contabilizarán como ingresos afectos a esta ley, registrados como producto.

2.5. CÓDIGO PROCESAL CIVIL Y MERCANTIL. DECRETO No.107.

Este Código fue creado por una Comisión de jurisconsultos quienes debían redactar un nuevo cuerpo legal, por lo que “atendiendo a la necesidad de una legislación adecuada a las circunstancias actuales y a las condiciones peculiares del país” (8:5) fue creado el mismo. Éste regula los procedimientos de justicia de las personas individuales y jurídicas.

La reclamación judicial originada del incumplimiento del arrendatario puede hacerse en dos formas:

- a) Reclamar mediante la vía sumaria la devolución del equipo arrendado y;
- b) Mediante el procedimiento ejecutivo:
 - b.1) El pago de la totalidad de la rentas del plazo forzoso, o

- b.2) La entrega del equipo objeto del arrendamiento mediante el procedimiento ejecutivo de obligación de dar (esta última de escasa aplicación en el ámbito forense guatemalteco).

2.5.1. Artículo 229 Materia de Juicio Sumario.

Establece que se tramitará juicio sumario en los asuntos de arrendamiento y en los de rescisión de contrato.

2.5.2. Artículo 327. Procedencia del Juicio Ejecutivo.

Hace mención al hecho de que al rescindirse el contrato, el arrendante tiene derecho a exigir el pago de la totalidad de las rentas (Ver artículo 1888 Código Civil) y/o la devolución del equipo, derechos que puede hacer valer a través de un juicio de naturaleza ejecutiva, basado en el testimonio de la escritura pública en que consta el contrato de arrendamiento, o en el acta notarial donde consta el saldo deudor (esta opción para la reclamación de las rentas y/o equipo).

2.5.3. Artículo 336. Ejecuciones de obligación de dar (Su uso es más eficiente si se ha pactado esta vía en el contrato cuyo incumplimiento se reclama).

Al concluir un contrato de arrendamiento, ya sea por el vencimiento del plazo o por alguna causa de rescisión, el arrendatario está obligado a devolver el bien del arrendante.

El arrendatario podrá optar por adquirir el bien o prorrogar el plazo de arrendamiento, previo consentimiento de ambas partes, sin embargo al negarse definitivamente a no devolver el bien, el arrendante hará valer su derecho a través de celebrar un juicio ejecutivo especial de obligación.

2.6. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

“El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC) es un organismo independiente, de carácter privado, cuyo objetivo es conseguir la uniformidad en los principios contables que utilizan las empresas y otras organizaciones para su información financiera en todo el mundo. Se formó en 1973, mediante un acuerdo realizado por organizaciones de profesionales contables pertenecientes a Alemania, Australia, Canadá, los Estados Unidos de América, Francia, Holanda, Japón, México, Reino Unido e Irlanda. Desde 1983, los miembros del IASC son todas las organizaciones de profesionales contables que son, a su vez, miembros de la Federación Internacional de Contadores (IFAC).” (17)

2.6.1. NIC 17 Arrendamientos

“El objetivo de esta Norma es el de establecer, para arrendatarios y arrendadores, las políticas contables apropiadas para contabilizar y revelar la información correspondiente a los arrendamientos operativos y financieros.”

2.6.1.1. Para el arrendatario.

2.6.1.1.1. Párrafo 12.

“Al inicio del arrendamiento financiero, éste debe reconocerse, en el balance de situación general del arrendatario, registrando un activo y un pasivo del mismo importe, igual al valor razonable del bien alquilado, o bien al valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento, si éste fuera menor. Al calcular el valor presente de las citadas cuotas se tomará como factor de descuento la tasa de interés implícita en el arrendamiento, siempre que se pueda determinar; de lo contrario se usará la tasa de interés incremental de los préstamos del arrendatario.”

Si la operación de arrendamiento no queda reflejada en el balance de situación general del arrendatario, tanto sus recursos económicos como las obligaciones de la empresa estarían distorsionados así como también los índices financieros que se pudieran calcular.

2.6.1.1.2. Párrafo 16.

Los costos que sean directamente atribuibles a las actividades llevadas a cabo por parte del arrendatario, para concluir un arrendamiento financiero, se incluirán como parte del valor del activo reconocido en la operación.

2.6.1.1.3. Párrafo 17.

“Cada una de las cuotas del arrendamiento han de ser divididas en dos partes que representan, respectivamente, las cargas financieras y la reducción de la deuda. La carga financiera total ha de ser distribuida, entre los períodos que constituyen el plazo del arrendamiento, de manera que se obtenga una tasa de interés constante en cada período sobre el saldo sin amortizar la deuda.”

2.6.1.1.4. Párrafo 20.

“El importe depreciable del activo arrendado se distribuirá, entre cada uno de los períodos de uso esperado, de acuerdo con una base sistemática, coherente con la política de depreciación que el arrendatario haya adoptado con respecto a los demás activos depreciables que posea. En caso de que exista razonable certeza de que el arrendatario obtendrá la propiedad al finalizar el plazo del arrendamiento, el período de uso esperado es la vida útil del activo; en otro caso el activo se depreciará en el período más corto entre su vida útil o el plazo por el que se ha pactado el arrendamiento.”

2.6.1.2. Para el arrendador.

2.6.1.2.1. Párrafo 28.

“Los arrendadores deben reconocer los activos que mantienen en arrendamientos financieros dentro del balance de situación general, y presentarlos como una partida por cobrar, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento.”

Los riesgos y ventajas sustanciales que inciden en la propiedad son transferidos por el arrendador, y de esta manera, las sucesivas cuotas por cobrar por el mismo se consideran como reembolso del principal, ingresos financieros a recibir y rendimiento derivado de su inversión y los servicios prestados.

Es frecuente que el arrendador incurra en ciertos costos directos iniciales, como comisiones, seguros, mantenimiento y honorarios jurídicos al emprender el arrendamiento. En el arrendamiento financiero ha de entenderse que se incurre en tales costos o gastos con el fin de generar ingresos financieros, y por lo tanto deben ser cargados al gasto o bien ser distribuidos en el tiempo y cargados a resultados a lo largo del período de arrendamiento.

2.7. LEY CONTRA EL LAVADO DEL DINERO U OTROS ACTIVOS Y SU REGLAMENTO. DECRETO 67-2001.

Esta ley es una norma jurídica utilizada para prevenir, controlar y sancionar el lavado de dinero u otros activos. Se pretende con esta ley proteger la formación de capital, ahorro e inversión y crear las condiciones adecuadas para promover la inversión de capitales nacionales y extranjeros en el país, así como dar cumplimiento a los tratados internacionales suscritos por Guatemala en el marco de prevención, control y sanción del lavado de dinero (24). Dicha ley menciona también a las personas individuales y jurídicas que están obligadas a registrarse por la misma.

Las instituciones que brinden el servicio de Arrendamiento financiero tomarán en cuenta los siguientes artículos:

2.7.1. Artículo 1. Objeto de la ley.

“La presente ley tiene por objeto prevenir, controlar, vigilar y sancionar el lavado de dinero u otros activos procedentes de la comisión de cualquier delito, y establece las normas que para este efecto deberán observar las personas obligadas”

2.7.2. Artículo 18. De las personas obligadas.

2.7.2.1. Numeral 5.

“Las personas individuales o jurídicas que realicen cualesquiera de las siguientes actividades:

- a) Operaciones sistemáticas o sustanciales de canje de cheques.
- b) Operaciones sistemáticas o sustanciales de emisión, venta o compra de cheques de viajero o giros postales.
- c) Transferencias sistemáticas o sustanciales de fondos y/o movilización de capitales.
- d) Factorajes.
- e) Arrendamiento financiero
- f) Compraventa de divisas

- g) Cualquier otra actividad que por la naturaleza de sus operaciones pueda ser utilizada para el lavado de dinero u otros activos, como se establezca en el reglamento

2.7.3. Artículo 21. Registros.

“Deberán verificar fehacientemente la identidad, razón social o denominación de la persona, edad, ocupación u objeto social, estado civil, domicilio, nacionalidad, personería, capacidad legal y personalidad de las personas individuales o jurídicas con las que establezcan relaciones comerciales o relaciones del giro normal o aparente de sus negocios.”

2.7.4. Artículo 26. Comunicación de transacciones financieras sospechosas o inusuales.

“Las personas obligadas prestarán especial atención a todas las transacciones, concluidas o no, complejas insólitas, significativas, y a todos los patrones de transacciones no habituales y a las transacciones no significativas pero periódicas, que no tengan un fundamento económico o legal evidente, debiéndolo comunicar inmediatamente a la Intendencia de Verificación Especial.

2.7.5. Reglamento de la Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos, Acuerdo Gubernativo 118-2002

2.7.5.1. Artículo 2. Definición de términos.

“Para los efectos de este Reglamento, los términos que aparecen en el mismo se entenderán en el sentido que a continuación se indica:

- a) **Efectivo:** Moneda nacional o extranjera representada en billetes y monedas acuñadas.
- b) **Transacción:** Cualquier operación o acto realizado, por un cliente, con las personas obligadas.
- c) **Transacción inusual:** Es aquella operación cuya cuantía, frecuencia, monto o características no guardan relación con el perfil del cliente.
- d) **Transacción sospechosa:** Es aquella transacción inusual debidamente examinada y documentada por la persona obligada, que por no tener un fundamento económico o legal evidente, podría constituir un ilícito penal.
- e) **Cliente:** Es la persona individual o jurídica que realiza una o más transacciones con una persona obligada, dentro del giro normal o aparente de negocios de dicha persona obligada.
- f) **Oficial de cumplimiento:** Es el funcionario gerencial encargado de vigilar el cumplimiento de los programas y procedimientos internos así como el cumplimiento de las obligaciones que impone la ley.
- g) **La Ley:** Se refiere al Decreto Número 67-2001 del Congreso de la República de Guatemala, Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos.
- h) **Intendencia:** Se refiere a la Intendencia de Verificación Especial (IVE)

CAPÍTULO III

ANÁLISIS EN LA SOLICITUD DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO PARA LA COMPRA DEL BIEN

3.1. NECESIDAD DE COMPRAR UN BIEN.

La necesidad de obtener nuevos activos fijos dependerá de la capacidad de ventas de una empresa y su grado de utilización, por lo que si fuera el caso de una empresa industrial, cuando la planta se encuentra en capacidad de cumplir con la demanda de producción requerida no habría necesidad de evaluar la compra de un equipo nuevo, no obstante las empresas en desarrollo e innovadoras necesitan constantemente ampliar sus negocios y a la vez su producción por lo cual se debe mejorar el servicio que presta a sus clientes, este es otro factor que permite evaluar la compra de un equipo nuevo.

Entre los factores que deben considerarse para la compra de activos fijos se encuentran:

3.1.1. Ampliación de instalaciones, mercado y producción de la empresa.

Todas las empresas poseen activos, tales como: terrenos, mobiliario y equipo de oficina, maquinaria, vehículos, entre otros. Algunos de estos equipos se describen como activos de larga vida porque se tienen durante un largo período, a pesar de que contablemente no tengan valor alguno por estar totalmente depreciados (excepto los terrenos que no se deprecian), pero por uno o varios motivos, las empresas comerciales encuentran la ampliación de la empresa como una medida de aumentar su capacidad en ventas y sus utilidades, es por ello que se ven en la necesidad de adquirir rápidamente activos fijos nuevos. La selección de un edificio y su mobiliario y equipo es muy importante ya que hay que evaluar las necesidades de la empresa, por ejemplo el tamaño del edificio, puesto que debe ser suficiente para las instalaciones que dicha empresa

pretende previendo futuras ampliaciones, también debe ser de fácil acceso y tener los servicios esenciales.

3.1.2. Aumento de la Capacidad de producción.

Cuando una empresa que se halla operando en el límite de su capacidad instalada, se encuentra en condiciones tecnológicas que no le permiten atender los incrementos en la demanda de los productos que fabrica, o que por desgaste de la maquinaria no logra llegar a sus metas, a pesar del mantenimiento adecuado al equipo, es en este momento en que la maquinaria se torna insuficiente para cumplir con los requerimientos de producción o pierde eficiencia si se le compara con el rendimiento de una nueva. Es entonces cuando el empresario debe evaluar los beneficios de su sustitución o ampliación. Por otra parte, cuando la empresa decide introducir en su proceso productivo nuevas líneas de producción o productos para la comercialización, conlleva analizar y evaluar la adquisición de maquinaria especializada para dicha producción.

Otra manera de analizar y evaluar la compra de nuevos activos fijos o maquinaria es con el objeto de minimizar la utilización de las horas hombre e incrementar la productividad de la planta, un ejemplo justificable son las computadoras, ya que con esta tecnología se ahorra tiempo y dinero en elaboración de reportes. Una erogación financiera de este tipo es altamente justificable en vista del ahorro en el costo total que propicia.

3.1.3. Mejoras en el servicio.

La calidad es la apreciación que tienen los clientes o usuarios sobre un producto o servicio.

El mejoramiento y la innovación son imprescindibles si una empresa desea ocupar una posición competitiva en el futuro. El mejoramiento en el proceso productivo modifica los productos actuales y trabaja para reducir en forma continua la diferencia entre las necesidades del cliente y el rendimiento del proceso.

Los beneficios que se obtienen por mejorar el servicio y la calidad de los productos significan aumentar la productividad y reducir el costo por hora hombre así como el rendimiento de la misma mejora.

La constante competencia entre las empresas hace que ellas traten de mejorar sus técnicas de control de calidad en la producción, implementando controles de calidad y departamentos de atención al cliente que le permitan atenderlos mejor, es por ello que para prestar un servicio de buena calidad y que pueda satisfacer las necesidades de éstos, es necesario la modernización de activos fijos, con lo que se obtiene agilidad en procesos y calidad en la producción; por lo tanto, la adquisición de maquinaria nueva es la postura que toma la empresa para competir con otras que realicen las mismas actividades.

3.2. ANÁLISIS DEL RIESGO DE LA TECNOLOGÍA.

La palabra riesgo se usa de manera indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados, relacionada con un activo dado, esto implica peligro de pérdida o cambio en su utilidad, además de perder parcial o totalmente la inversión, o que los rendimientos reales de ésta difieran de los previstos.

El riesgo no puede considerarse sólo con respecto a la fecha actual, sino como una función creciente en el tiempo, debido a la dificultad de predecir resultados, así cuanto más hacia el futuro pronostiquen, la variabilidad aumentará, y por consiguiente el riesgo. Se debe entonces analizar cuidadosamente, la compra de un equipo que tenga un avance tecnológico constante, ya que al transcurrir el plazo de pago del mismo, existirán nuevas

alternativas que serán más innovadoras. El caso más común, es la compra de equipo de cómputo, el cual cada año tiene nuevas alternativas de productos, capacidad de memoria y programas.

El constante desarrollo en las diferentes actividades comerciales, industriales, etc., para lograr una mayor producción de bienes y servicios se consigue a través de un mejor uso de los recursos, es decir, producir más con menos esfuerzo.

El avance tecnológico no solamente implica introducir nuevos elementos de trabajo, sino también debe procurarse la capacitación al personal, para lograr resultados aceptables.

Debido a que los avances tecnológicos tienden a convertir un producto en obsoleto o en desuso las nuevas generaciones de equipos vienen a dar más ventajas y en algunos de los casos a ser menos costosos en lo que se refiere a su costo de adquisición y mantenimiento y a los gastos de operación.

Por otro lado, se dificulta encontrar técnicos para las clases de equipos discontinuados, ya que las empresas que se dedican al negocio ya han cambiado el tipo de equipo que venden y por ende el servicio de reparaciones y mantenimiento que prestan

3.3. ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA OBTENCIÓN DEL BIEN

Cuando el empresario o los ejecutivos de una empresa han establecido, de acuerdo al juicio de la administración, que es deseable la adquisición de un activo fijo, se inicia una nueva fase administrativa que es la capacidad del negocio de poder financiar la adquisición de los nuevos activos fijos.

Un análisis cuidadoso de la necesidad de adquirir activos fijos es útil debido a varias razones:

- a) Un análisis no debe realizarse por simple intuición, éste puede llevar a conclusiones falsas, es decir, no se garantiza que solamente pensándolo se haya encontrado la solución. Sin embargo, escribiendo en un papel los datos que se necesitan para el análisis de la compra de activos fijos, ayudará a obtener una mejor decisión tomando en cuenta que ésta será una manera de forzar al analista a pensar en todas las ventajas y desventajas de la inversión en activos fijos.
- b) La elección entre alternativas de inversión puede ser muy estrecha. Una empresa puede tener suficientes recursos financieros o acceso al crédito como para permitirse comprar equipo nuevo, y al mismo tiempo puede estar bastante claro que hay disponibles varias oportunidades de inversión atractivas que le permitirían obtener mayores beneficios.
- c) La decisión se tendrá que explicar o justificar a otras personas. Este requisito no se puede pasar por alto, pues en las grandes compañías por ejemplo, existen varios niveles de administración, incluyendo al Consejo de Administración, quienes tendrán que explicar la decisión a los accionistas para su aprobación.

Para hacer el análisis de inversiones es necesario tomar en cuenta algunos elementos importantes, como lo son los estados financieros proyectados o pro forma, los índices absolutos sobre los mismos y la recuperación de la inversión.

En las proyecciones al igual que sucede con la mayoría de decisiones en los negocios, el primer paso y el más importante (en el análisis), es estimar el efecto que tendrá la compra de activos fijos en el flujo de efectivo futuro del negocio. En las decisiones de inversión en activos, la dificultad de tal tarea se multiplica debido al hecho de que los efectos de la inversión se dejarán sentir por muchos años.

3.4. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS AL ADQUIRIR UN BIEN POR MEDIO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING).

El Leasing para algunas personas sólo tiene ventajas, para otras es una fuente de financiamiento que puede resultar muy alta y no encuentran en el arrendamiento ningún beneficio. Sin embargo, esto en la práctica es totalmente diferente, debido a que algunas empresas arrendadoras tienen la ventaja de formar parte de grupos financieros formados por empresas que otorgan este servicio y otras dedicadas a la venta de toda clase de bienes.

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

3.4.1. Ventajas para el Arrendatario.

3.4.1.1. No pago de enganche.

El arrendamiento es usualmente financiado en un 100%, en contraste con préstamos para compra de nuevo equipo donde se requiere un pago de enganche del 20% al 30% del costo total del equipo.

3.4.1.2. Se retiene el capital de trabajo.

Desde el momento que el arrendamiento no requiere pago inmediato, la compañía puede usar ese dinero en efectivo para incrementar la producción, reducir sus pasivos o aumentar su capital de trabajo.

3.4.1.3. Agilidad.

Es una forma moderna de hacer negocios y de tomar decisiones en vista de que sus requisitos de contratación no son tan burocráticas, ya que los contratos se tramitan y formalizan en un plazo relativamente corto (más o menos un mes).

3.4.1.4. Autofinanciamiento.

Es autofinanciable, ya que las amortizaciones que deben pagarse a determinado tiempo, se recuperan con el rendimiento del bien puesto en producción.

3.4.1.5. Disminuye el Impuesto Sobre la Renta.

El pago por concepto de arrendamientos es un cargo a resultados del ejercicio, siempre y cuando éste sea un arrendamiento operacional, lo cual tiende a incrementar los gastos de operación de la empresa y como consecuencia a disminuir las utilidades del ejercicio, por consiguiente, a reducir el monto a pagar de Impuesto Sobre la Renta en el ejercicio fiscal correspondiente. Es decir, que se permite deducir el 100% de la renta, debido a que el servicio que se está obteniendo como beneficio en las operaciones de la empresa, se está liquidando mediante el pago de una renta.

Si por el contrario fuera un arrendamiento financiero, se obtendrá otro tipo de beneficio como la depreciación acelerada, la cual se explica a continuación.

3.4.1.6. Se obtiene una depreciación acelerada del bien.

El arrendatario puede depreciar el bien, ya que desde el inicio lo contabiliza dentro de sus Activos y por el simple hecho de pagar una renta, la cual será mayor que el

porcentaje de depreciación que le permite la ley. Se constituye una depreciación intangible acelerada en razón de que la renta es mayor que el porcentaje de depreciación permitido. Esto únicamente se realiza financieramente.

Por ejemplo, si la compra fuera un equipo de cómputo con valor de Q.25,000.00 a un plazo de 24 meses realizando pagos mensuales de Q.1,150.00 (incluye intereses y seguro):

METODO	FORMULA	CON LEASING	SIN LEASING	
Depreciac. anual				
33.33%	25,000x33.33%		8,332.50	
Renta Mensual				DIFERENCIA
Q1,150.00	1,150.00x12 meses	13,800.00		
		13,800.00	8,332.50	5,467.50

Con el ejemplo se aprecia la incidencia en el estado de resultados, que puede variar según la alternativa utilizada. El Leasing le proporciona al cliente por medio de las facturas mensuales generadas, un monto más elevado para reducir su renta y por ende su Impuesto Sobre la Renta, a diferencia del porcentaje de depreciación establecido por la ley.

3.4.1.7. Opción de elegir el equipo.

El arrendatario tiene la opción de elegir el equipo objeto de arrendamiento de acuerdo a sus necesidades, así como al proveedor donde desea que sean adquiridos los bienes.

3.4.1.8. Se elimina la necesidad de deshacerse del equipo.

Al no tener la propiedad de los bienes arrendados durante el plazo del arrendamiento, la responsabilidad de disponer de ellos queda a cargo del arrendador. Otra opción interesante es que la empresa elimina la barrera contra la obsolescencia. Si el arrendamiento se refiere a un bien de activo de un ramo industrial, cuya tecnología cambia rápidamente, el arrendatario puede pedir una cláusula de sustitución del activo, por uno más moderno o eficiente o la cancelación del contrato si el equipo se torna obsoleto.

3.4.1.9. Plazo más largo que el de los préstamos.

El arrendamiento ahorra dinero, por la distribución de costos sobre el largo período de tiempo. Los términos de los préstamos fiduciarios son usualmente de uno o dos años, sin embargo, un arrendamiento no puede exceder la vida económica del equipo.

3.4.1.10. Calendario de pago flexible.

Estos pueden ser programados o coincidir con las ganancias de la compañía y los patrones de actividad de temporada de los negocios, es decir, aquellas empresas que produzcan más en ciertas temporadas del año (producciones cíclicas por ejemplo), tendrán la mayor parte de sus ganancias en esas fechas, entonces el flujo de pagos podrá ser estructurado de manera que los desembolsos más altos del arrendamiento sean en dichas fechas.

Los agricultores pueden negociar un calendario de arrendamiento, el cual les permita hacer pagos más altos durante la temporada de cosecha y pagos pequeños durante el resto del año.

3.4.2. Desventajas para el Arrendatario.

3.4.2.1. Los pagos periódicos.

Generalmente son mayores que las amortizaciones que se harían para liquidar otro tipo de pasivos adquiridos. Esto como consecuencia del alto costo financiero que representa.

3.4.2.2. El costo por interés.

Puede ser superior a cualquier otra fuente de financiamiento, es decir, el porcentaje nominal de la carga financiera respecto al del costo original del equipo, comparada con la tasas de interés de otra fuente de financiamiento, es más elevada.

Por ejemplo, un préstamo bancario está cobrando más o menos un 17% de interés (esto depende de la empresa y el monto), y las empresas arrendadoras están alrededor del 19%.

3.4.2.3. Es un contrato de plazo forzoso.

Es decir, que ninguna de las partes puede en cualquier momento rescindir el contrato. Al darse por terminado el contrato antes del plazo convenido, debe existir acuerdo entre las partes, de lo contrario, el arrendatario pagará al arrendador una indemnización en concepto de daños y perjuicios por incumplimiento del contrato.

3.4.2.4. Impedimentos en las mejoras de la propiedad.

Dependiendo del tipo de arrendamiento requerido, se podría dar el caso que el bien objeto de arrendamiento sea susceptible de mejoras tecnológicas ofreciendo entonces mejores beneficios. Debido a que el contrato no se puede cambiar, salvo que exista acuerdo previo entre las partes vinculadas al contrato, podría perderse la oportunidad de actualizar el bien según las innovaciones que salgan al mercado.

3.4.2.5. Carencia de valor de recuperación.

Al final del convenio de arrendamiento, si existiera valor de recuperación de los activos, éste será obtenido por el arrendador. Si la empresa comprara el activo, podría obtener su valor de recuperación. Si se espera que los activos se sobrevalúen durante la vigencia del convenio de arrendamiento, puede resultar más prudente comprarlos.

3.4.2.6. Obligación de deuda.

Un arrendamiento es siempre una obligación de deuda. En caso de bancarrota un arrendamiento puede ser una de las primeras deudas reclamadas por los acreedores y debe ser liquidada. En caso de no poder pagar, el equipo es recogido sin ninguna devolución del precio del equipo al arrendatario.

3.4.3. Ventajas para el Arrendador.

3.4.3.1. Proporciona un medio adicional de servicio.

Es decir que puede ser una nueva base de expansión de su negocio.

3.4.3.2. Garantía del contrato.

La mayor ventaja se encuentra en la garantía del contrato de leasing, ya que el arrendador guarda la propiedad legal del bien, bajo cuya base éste puede recuperar los bienes sin mayores contratiempos en caso de incumplimiento por parte del arrendatario, o cuando éste no ejerza ninguna de las opciones contenidas en el contrato. En ningún momento se verá afectada por la quiebra, falta de pago o cualquier otro evento que pueda afectar al arrendatario en sus bienes.

3.4.3.3. Funcionamiento adecuado.

El equipo arrendado es siempre propiedad del arrendador, pero no es el encargado de velar por su correcto funcionamiento, éste se limita a velar por que los bienes sean entregados con las características requeridas por el arrendatario. El arrendatario debe mantener los bienes en buenas condiciones de trabajo y es regularmente inspeccionado por el arrendador.

3.4.4. Desventajas para el Arrendador.

3.4.4.1. Incremento de los costos.

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

3.4.4.2. Rescisión del contrato.

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

3.4.4.3. Posesión del equipo.

El arrendador debe recordar que la compañía arrendataria posee el equipo todo el tiempo. Al final del contrato el arrendatario puede comprar el equipo a su conveniencia si no está regido de otra forma en el contrato.

3.4.5. Ventajas y desventajas del arrendamiento financiero en épocas de devaluación monetaria constante.

En la actualidad debido a los problemas económico, político y social de Guatemala, es necesario realizar la compra de bienes en moneda extranjera, por ello es recomendable realizar un análisis de la variabilidad en el tipo de cambio, ya que esto podría reducir o aumentar el monto del equipo que la empresa requiera.

A pesar de que el arrendamiento financiero ha alcanzado un cierto grado de desarrollo, en algunas oportunidades lo hacen parecer ambiguo, debido a la falta de información necesaria acerca de las operaciones que deben seguir al haberse establecido un contrato.

Definitivamente sus ventajas son mayores que las desventajas, ya que prueba de ello es el desarrollo que ha alcanzado el arrendamiento financiero en los últimos años, que de no ser así, no tendría sentido su propia existencia.

CAPÍTULO IV

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING) EN GUATEMALA Y SU APLICACIÓN EN UNA EMPRESA COMERCIAL

4.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS EN GUATEMALA.

En lo que a Guatemala respecta, se tiene conocimiento de que el Arrendamiento es introducido al mercado por medio de empresas que se dedican a la distribución de maquinaria pesada y equipos de computación. Generalmente se suscribieron contratos de arrendamiento puro, y las empresas transnacionales que guardaban relaciones comerciales con las empresas nacionales celebraban arrendamientos ínter empresas.

A partir del año de 1,975 un grupo financiero de la iniciativa privada realiza las primeras operaciones de arrendamiento financiero. Mas recientemente, han surgido otras empresas arrendadoras y distribuidoras de maquinaria y equipo que prestan el servicio de arrendamiento con opción a compra.

Actualmente se cuenta con varias empresas que se dedican al arrendamiento financiero de bienes y servicios, entre las que podemos mencionar empresas arrendadoras de: Maquinaria y equipo, equipos de computación, bienes muebles, bienes inmuebles, vehículos, plantas telefónicas, etc. Dichas empresas se han valido del arrendamiento como un medio para percibir utilidades que desde ningún punto de vista pueden considerarse bajas, esto puede demostrarse con el simple hecho de que las mismas tienen más de veinte años de existencia.

4.2. REQUISITOS QUE DEBEN SER ANALIZADOS POR EL ARRENDATARIO.

El arrendatario debe tener en cuenta que al igual que cualquier préstamo solicitado a una entidad financiera y/o bancaria, será calificado para realizar un contrato de arrendamiento financiero. Este estudio será basado según su entorno económico crediticio, por lo que deberá especificar quienes son sus principales socios, así como el porcentaje del capital que cada uno aportó. En caso las acciones fueran al portador, se solicitarán los nombres de quienes conforman la Junta Directiva. Hay otros aspectos que son importantes y que serán mencionados a continuación.

4.2.1. Tiempo de operaciones.

El tiempo de operaciones que debe tener una empresa que solicita un arrendamiento, es un mínimo de tres años. Se pueden dar ciertas excepciones solamente en casos cuando la empresa que pide el arrendamiento sea una sucursal, agencia o subsidiaria de una casa matriz. Esta última debe tener varios años actuando en el mercado y para realizar la operación debe fungir como aval de la operación.

4.2.2. Monto solicitado.

El monto que el arrendatario solicite en la operación, no debe superar el 60% de su capital invertido, esta es una política que adoptan la mayoría de empresas que brindan el servicio de Arrendamiento Financiero y se debe a que garantizan que el 40% restante del Capital, soporte la operación solicitada en algún caso la empresa llegara a la quiebra.

Si fuera el caso que superen el porcentaje arriba mencionado, procederán a solicitar un aval para la operación, que puede ser una persona individual o jurídica, la cual deberá tener un capital o patrimonio con los mismos requisitos mencionados del arrendatario.

Si el arrendatario tiene un capital suscrito y pagado menor a Diez mil Quetzales exactos (Q.10,000.00) y además tiene un monto bastante considerable en utilidades retenidas, la base para calcular el 60% será el capital pagado más la mitad de lo que tenga en utilidades retenidas. Este porcentaje puede tomarse como política de la empresa arrendataria, basándose en que siempre debe quedar un porcentaje considerable del Capital para respaldar sus demás actividades. Esta política no es obligatoria, es decir, ésta es solo una sugerencia para realizar mejor el análisis de la empresa.

4.2.3. Tipo de Equipo

El equipo que se solicite, debe ser utilizado para el giro normal de la empresa, esto garantiza que la empresa mejorará su rendimiento y tendrá una mayor capacidad para efectuar sus pagos.

En el caso que el equipo no se utilice dentro del giro normal de la empresa, ésta deberá presentar un proyecto formal sobre el uso que se le dará al bien y de las utilidades que se esperan obtener con dicho proyecto, éste debe ser un documento que describa el uso del mismo y los beneficios que por éste se tendrán, que puede ser desde un informe de un auditor hasta un documento legalizado, dependiendo de la situación.

También debe especificarse el lugar en donde se encontrará ubicado el equipo y si el mismo estará fuera de los márgenes de la ciudad capital. Además deberá presentar una carta que contenga lo siguiente:

Lugar para recibir notificaciones, situaciones y cualquier clase de correspondencia judicial o extra judicial; la dirección del lugar en donde estará ubicado el bien a arrendar y además otra dirección adicional en donde puedan recibir cualquier tipo de correspondencia, ésta puede ser la de alguna sucursal (si tuvieran), la del Representante Legal, etc. Se debe entender que las notificaciones, situaciones y emplazamientos que se le hagan en cualquiera de las dos direcciones señaladas, se tomarán como válidas y bien hechas.

4.2.4. Plazo de la Operación.

El plazo de la operación debe ser acorde con el tipo de equipo. Por ejemplo:

- a) **Equipo de computación:** Para esta clase de equipo el plazo recomendable es de uno a dos años como máximo, ya que de lo contrario el equipo queda totalmente obsoleto.
- b) **Equipo agrícola:** Debido al trato que este equipo recibe, además de la continuidad con que lo utilizan, el plazo recomendable es de dos años como máximo, ya que se deprecian y deterioran rápidamente.
- c) **Equipo de construcción:** Al igual que el equipo agrícola por el uso que éstos reciben, el plazo recomendable es de treinta meses como máximo, ya que quedan totalmente depreciados.
- d) **Equipo electrónico:** Para esta clase de equipo, dado al cuidado que se le da, se puede otorgar el plazo máximo de treinta y seis meses.

4.2.5. Garantías.

4.2.5.1. Fiduciaria.

La empresa que cumpla con todos los requisitos solicitados y además muestre un análisis financiero aceptable, tendrá más posibilidades de que se le otorgue el arrendamiento tomando como garantía fiduciaria el respaldo de sus estados financieros, es decir, su capacidad de pago. En caso contrario, si no cumpliera con algún requisito, debe presentar un aval de la operación. Si el primer aval no cumple con algún requisito, debe presentar un segundo aval.

4.2.5.2. Hipotecaria.

En caso que la empresa no cumpla con algún requisito importante y además no pueda mostrar un aval que sea sujeto de crédito, deberá presentar si lo tuviera, una propiedad cuyo valor sea mayor o igual al monto del bien que solicita, quedando el mismo como garantía hipotecaria.

4.2.5.3. Depósito en garantía.

Si se da el caso que una empresa desea adquirir un equipo en arrendamiento, encontrándose en la capacidad económica de adquirirlo en efectivo, pero desea utilizar el Leasing como una estrategia fiscal, se le podrá conceder el arrendamiento siempre y cuando cumpla con los requisitos especificados anteriormente: Tiempo de operaciones, monto solicitado, tipo de equipo y plazo de la operación.

En este caso solamente se le recargará un porcentaje menor al que normalmente le recargarían por un financiamiento, realizando el mismo procedimiento contable y legal. Al igual que un financiamiento por medio de arrendamiento financiero, se le otorgarán facturas mensuales durante el plazo establecido, con la diferencia que la arrendadora ya ha recibido desde el inicio la totalidad del bien adquirido por el arrendatario.

4.2.5.4. Inversiones.

Al igual que en el depósito en garantía, si una empresa que posee liquidez desea arrendar un equipo como una estrategia fiscal, ésta puede a su vez invertir en títulos de crédito (si es que la Arrendadora los emite), con un porcentaje menor a la tasa con que se cotizó originalmente, esto con el fin de que pague un diferencial entre su renta mensual y el pago de sus intereses sobre inversión.

Si luego de hacer el análisis interno el arrendatario, cree que cumple con la mayor parte de los requisitos, entonces debe colocar dentro de sus alternativas para financiamiento al Leasing.

4.3. PROCEDIMIENTOS PARA LA APROBACIÓN DEL ARRENDAMIENTO.

Es importante para el arrendatario, conocer el procedimiento que una empresa que brinda el servicio de Arrendamiento Financiero (Leasing), realiza internamente. Esto le servirá para corroborar el uso adecuado que tengan de los documentos que entregue, así como los aspectos que son analizados para aprobar la negociación.

4.3.1. Departamento de Mercadeo.

Este departamento se encarga de obtener los negocios por medio de sus Asesores Financieros, quienes venden el servicio de Leasing. Estos deben buscar clientes que se conviertan en nuevos clientes. Existe otra alternativa para obtener negocios, ésta es por medio de los proveedores, ya que son ellos los que le ofrecen los equipos (maquinaria, equipo de cómputo, vehículos y otros) a los clientes, presentándoles la alternativa del arrendamiento financiero.

El segundo paso, es el acercamiento con los clientes elegidos por el Asesor Financiero, quien deberá comenzar su análisis de las necesidades del mismo, ya que éstos no compran productos o servicios, sino adquieren un conjunto de beneficios que resolverán problemas o acrecentarán oportunidades en sus negocios. Por ello, es necesario determinar si le será de beneficio el arrendamiento financiero al cliente.

En este acercamiento el asesor presenta tanto el servicio como la empresa que lo ofrece. Junto con esta presentación, se le proporciona una propuesta por escrito (flujo de

pagos), ésta indicará la renta que el cliente debe pagar por el equipo y el plazo, los gastos adicionales en los que incurrirá al iniciar un contrato de arrendamiento financiero y la papelería necesaria para el trámite dentro de la empresa.

Una vez el cliente haya aprobado la propuesta escrita (cotización y flujo de pagos), debe presentar la papelería requerida para iniciar el trámite interno en la compañía arrendadora. Los documentos que se le solicitan son los siguientes:

- a) Acta de Constitución de la Empresa y sus modificaciones.
- b) Patente de Comercio de Empresa.
- c) Patente de Comercio de Sociedad.
- d) Constancia de Inscripción en el Registro Tributario.
- e) Nombramiento del Representante Legal.
- f) Estados financieros de tres períodos contables.
- g) Estados de cuenta bancarios de los últimos tres meses.
- h) Solicitud de arrendamiento financiero.
- i) Punto de Acta en donde la Junta Directiva faculta para realizar la operación.

Además de lo anterior, deberá llenar una solicitud en la cual presentan los datos de la empresa, así como sus principales proveedores, clientes, inmuebles y otros datos. (Ver formato solicitud)

Al ingresar los documentos del cliente, el asesor debe crear un expediente el cual será trasladado al Departamento Financiero. Como información adicional, el Asesor debe adjuntar un cuestionario que será completado en el momento de la visita al cliente, éste con el fin de tener una visión más amplia de la empresa así como sus características generales.

Luego de ser analizado y estudiado por el Departamento Financiero y la Junta Directiva (quienes representan a los socios), si es aceptado por los mismos, se levantará un Acta que tomará las especificaciones del caso para luego trasladar al Contrato que debe ser firmado y aceptado por ambas partes (arrendador y arrendatario). Después de este

procedimiento, se solicitará factura al proveedor para realizar el trámite de su pago, asimismo se solicitará al cliente el pago inicial y primera renta pactados en el flujo presentado con anterioridad al cliente.

Por el contrario si no ha sido aceptado el cliente por el Departamento Financiero y la Junta Directiva, se le entregarán los documentos al cliente indicándole los motivos de su rechazo.

4.3.2. Departamento Análisis Financiero

Este departamento recibe el expediente del cliente, el cual ha sido creado por el Asesor con anterioridad para su análisis.

El primer paso consiste en revisar que todos los documentos requeridos se encuentren completos y sean auténticos. Si se encontrara alguna anomalía, se regresará al Asesor para que sea completado.

Luego de verificar la papelería se inicia el estudio y se corroboran los datos que el cliente ha colocado en la solicitud, los cuales consisten en lo siguiente:

- a) Razón social, dirección, teléfono, Nit
- b) Referencias bancarias
- c) Referencias crediticias
- d) Referencias de proveedores
- e) Referencias de clientes
- f) Nombres de las personas que conforman la Junta Directiva

Con los datos anteriores, el Analista Financiero podrá realizar un informe en donde mostrará el perfil del cliente en todos sus aspectos anteriores.

Las cuentas bancarias ayudarán a conocer su historial de saldos, mostrando su estabilidad económica para realizar los pagos que le correspondan. Las referencias crediticias y de proveedores ayudarán a conocer si el cliente ha pagado puntualmente sus deudas con otras empresas y cómo éstas lo tienen catalogado (Excelente, bueno, regular o mal cliente), además se sabrá cual es su nivel de endeudamiento. Las referencias de clientes brindan información de las ventas mensuales del cliente y en cuanto tiempo recupera su inversión (rotación de cuentas por cobrar), así como la calidad de sus productos y el servicio que brinda. Los nombres de las personas que conforman la Junta Directiva se utilizarán para investigar a cada uno de los miembros y así conocer cómo es la empresa desde sus raíces.

Adicional a lo anterior, existen en Guatemala algunas empresas que brindan el servicio de información pública de personas y empresas a cambio de pagos por cada consulta. La información que se obtiene de estas consultas, ayuda a corroborar los datos básicos de una persona o empresa, tales como: Nombre, dirección, Nit, cédula, etc. También dan a conocer demandas entabladas en contra del investigado, así como las que éste realice a otras entidades, referencias de prensa, inmuebles y vehículos registrados a su nombre, referencias crediticias (tarjetas de crédito en su mayoría), empresas de su propiedad y representaciones legales. Cumpliéndose con esto lo establecido en el artículo 21 de la Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos.

Toda la información que se obtiene del cliente por medio de lo anteriormente mencionado, se coloca en un formulario de confirmación de datos, en el que se traslada toda la investigación que se obtuvo en el estudio. Es importante mencionar, que en este formulario también se incluye el resultado de la investigación de los miembros de la Junta Directiva (del cliente), para que muestre un perfil completo.

Después de realizar la investigación, se procede al análisis de los Estados Financieros, el cual consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas, con el fin de obtener medidas y relaciones que son significativas y útiles. Estas herramientas y técnicas son básicamente las siguientes:

4.3.2.1. Análisis Vertical

Son las que se hacen entre el conjunto de estados financieros pertenecientes a un mismo período. En éste análisis, se trata de obtener la magnitud de las cifras y sus relaciones por medio de porcentajes que reflejen valores de un 100%.

4.3.2.2. Análisis Horizontal

Son las que se hacen entre los estados financieros pertenecientes a varios períodos, es así como el conocimiento de datos pasados adquiere importancia, ya que se estudia en forma comparativa con el objeto de que las mismas, muestren los cambios operados.

4.3.2.3. Análisis de Razones Financieras

Es una de las formas de medir y evaluar el funcionamiento de la empresa y la gestión de sus administradores. Las razones han sido diseñadas para mostrar las relaciones entre las cuentas de los estados financieros dentro de la empresa y frente a otras empresas. Las más utilizadas son las siguientes:

- **Circulante Solvencia:** Mide el grado en que el activo circulante cubre el pasivo circulante.
- **Rotación de cuentas por cobrar:** Indica que tan rápidamente cobran las cuentas.
- **Rotación de inventarios:** Mide la velocidad media a la que las existencias entran y salen de la empresa.
- **Apalancamiento:** Muestra la contribución con que los pasivos a largo plazo apalancan o impulsan la inversión en activos fijos de la empresa.

- **ROE (Rotated over statement) Rotación sobre el estado de resultados:** Mide la rentabilidad o el potencial del Patrimonio para generar utilidades.
- **ROA (Rotated over Accent) Rotación sobre el Balance:** Mide la rentabilidad o el potencial de los Activos para generar utilidades.

Si en este proceso se encuentra que el cliente no tiene las condiciones económicas y/o buenas referencias, se devuelve al Departamento de Mercadeo para que el asesor le comunique a éste que ha sido rechazado o que necesita de un aval, al que se le realizará el mismo procedimiento.

4.3.3. Junta Directiva

Después de haber obtenido un análisis aceptable, se reúne todo el estudio sobre el cliente y se les entrega a los miembros de Junta Directiva una copia para que cada uno lo analice y realice las observaciones que considere. Entre todos decidirán si el cliente se encuentra en condiciones para realizar un contrato de arrendamiento financiero con la empresa que ellos representan, o si por el contrario no es aceptable para ellos. Si no fuera aceptado, se entregará al Asesor para que éste le de a conocer al cliente las razones por las que fue denegado.

Otra posibilidad será, que propongan condiciones adicionales para la aceptación del solicitante, por ejemplo cambio de plazo (menor), otro aval, etc., si éste último acepta las condiciones, entonces será aceptado por la Junta Directiva y se proseguirá con la elaboración del Acta (Ver Anexo No.1) correspondiente a la sesión, en donde se analizó el caso, describiendo las condiciones por las que fue aceptado para luego realizar el Contrato.

CAPÍTULO V
CASO PRÁCTICO: OTORGAMIENTO DE UN ARRENDAMIENTO
FINANCIERO (LEASING) A UNA EMPRESA COMERCIAL

5.1. ANTECEDENTES

5.1.1. Cliente

La empresa “La Chispa, S.A.” considerada empresa comercial debido a que se dedica a la venta de electrodomésticos, está considerando comprar equipo de cómputo ya que se encuentra en un período de crecimiento. Dicho equipo es necesario para llevar un mejor control de inventarios por medio de un sistema en red que permita cargar y descargar los productos desde cualquiera de sus tiendas.

Datos generales de la empresa:

- Dirección: 7ª. Calle 8-29 zona 10, ciudad de Guatemala.
- Fecha de Constitución: 12 de mayo de 2,000
- Capital Pagado: Q.25,000.00
- NIT: 2235709-2
- ISR: Pagos a cuenta trimestrales
- Objetivo principal
de la empresa: Compra, venta y distribución de electrodomésticos.

A la fecha cuenta con dos tiendas en el territorio guatemalteco para la distribución de sus productos y con planes de expansión en la ciudad y departamentos.

La Junta Directiva necesita saber cuál es su mejor opción para realizar la compra del equipo de cómputo que se mencionó anteriormente, por lo que inicia el proceso de cotización con varias empresas: Microsistemas, S.A., Cinco Torres, S.A. y Tecnysistemas, S.A.. Las mismas muestran los siguientes datos y opciones:

MICROSISTEMAS S.A.

Guatemala, 15 de enero de 2,006

Licenciado
Rodolfo Estuardo Urizar
Gerente y Representante Legal
LA CHISPA, S.A.

Licenciado Urizar:

En respuesta a su solicitud de nuestros productos, le enviamos la descripción y montos del mismo para que usted tenga conocimiento y analice sus alternativas de compra:

	UNIDAD	TOTAL
6 Computadoras Dell Pentium 4	Q12,000.00	Q72,000.00

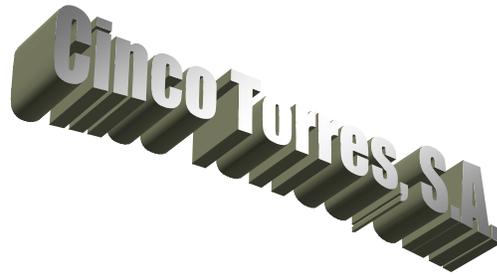
El pago del equipo arriba mencionado, deben realizarlo en el momento de la entrega del mismo, ya que nuestra empresa no maneja financiamientos internos ni con otras entidades. Esperando cumplir con los requisitos que ustedes tengan establecidos, quedo en espera de su respuesta.

Atentamente,

Roberto Santizo
Vendedor
Microsistemas, S.A.

/mh
cc. Archivo

Guatemala, 15 de enero de 2,006



Licenciado
Rodolfo Estuardo Urizar
Gerente y Representante Legal
LA CHISPA, S.A.

Licenciado Urizar:

En respuesta a la solicitud que ustedes nos hicieran por equipo de cómputo, les enviamos nuestra propuesta del producto que manejamos y que además se adapta a sus necesidades:

	UNIDAD	TOTAL
Seis Computadoras Dell Pentium 4 Con Windows XP instalado Garantía de un año Seguro adicional con un monto bajo en el mercado	Q12,000.00	Q72,000.00

Queremos hacer de su conocimiento, que nuestro producto puede ser financiado por medio de la modalidad de Arrendamiento Financiero (Leasing). Nuestra entidad financiera es Arrendadora Segura, S.A., quienes brindan para éste tipo de productos un plazo de 24 meses y una tasa de interés anual del 13%. Adicionalmente proporcionan un seguro con coberturas que se adaptan a las necesidades del cliente.

Con el objeto de brindarle un mejor servicio, hemos detallado las alternativas financieras que usted necesite para financiar el producto solicitado. Quedamos a la orden por cualquier consulta o información de nuestra financiera.

Atentamente,

Carlos Miranda
Vendedor
Cinco Torres, S.A.

/ai
cc. Archivo

Guatemala, 15 de enero de 2,006

Licenciado
Rodolfo Estuardo Urizar
Gerente y Representante Legal
LA CHISPA, S.A.



Licenciado Urizar:

Es un agrado poder brindarle nuestros equipos, ya que los mismos son garantizados como los mejores en el mercado guatemalteco. A continuación le describimos el equipo que, según sus requerimientos, es el más adecuado para sus necesidades:

	UNIDAD	TOTAL
6 Computadoras Dell Pentium 4 con Windows XP instalado Garantía de un año	Q12,000.00	Q72,000.00

Dentro de nuestras alternativas está el de brindarle a nuestros clientes 6 pagos precio de contado, sin recargo de intereses. Esperamos llenar sus expectativas, así como tenerlo dentro de nuestros clientes preferentes.

Atentamente,

Carlos Miranda
Vendedor
Tecnysistemas, S.A.

/rr
cc. Archivo

Al tener los datos del equipo que se desea adquirir, La Chispa, S.A. realizará un estudio de las posibles alternativas para adquirirlo.

- Compra al contado
- Arrendamiento Financiero
- Compra seis meses precio de contado

Para realizar el análisis, a continuación se presentan los estados financieros de los últimos tres cierres fiscales, los cuales servirán como historial para realizar proyecciones futuras según las tendencias que se hayan manejado:

LA CHISPA, S.A.
BALANCE DE SITUACIÓN GENERAL

		VALORES EN MILES DE QUETZALES		
		Dic-03	Dic-04	Dic-05
		A	B	C
ACTIVO				
ACTIVO NO CORRIENTE				
	Mobiliario y Equipo	36	36	36
	Equipo de cómputo	45	45	45
	Inmuebles	0	0	0
	Depre. Acumulada	-19	-35	-50
	TOTAL	62	46	31
ACTIVO CORRIENTE				
	Inventarios	624	587	447
	Cuentas/cobrar	53	50	43
	Otras cuentas por cobrar	47	39	26
	Impuestos	48	40	43
	Caja y Bancos	62	157	96
	TOTAL	787	834	629
	TOTAL ACTIVO	849	880	660

LA CHISPA, S.A.
BALANCE DE SITUACIÓN GENERAL

VALORES EN MILES DE QUETZALES

Período a:	Dic-03	Dic-04	Dic-05
Columna:	A	B	C
PATRIMONIO			
Capital	25	25	25
Aportaciones x Capitalizar	0	0	0
Reservas	0	0	0
Util. Retenidas	205	358	233
Pérdida / Utilidad	153	162	174
TOTAL	383	545	432
PASIVO			
PASIVO NO CORRIENTE			
Créditos Bancarios	59	93	89
Anticipos de clientes	0	0	0
TOTAL	59	93	89
PASIVO CORRIENTE			
Proveedores	405	240	139
Cuentas por pagar	1	0	0
Impuestos	1	2	0
TOTAL	407	242	139
TOTAL PASIVO	466	335	228
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	849	880	660

LA CHISPA, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS

VALORES EN MILES DE QUETZALES

Período a:	Dic-03	Dic-04	Dic-05
Columna:	A	B	C
VENTAS O PRODUCTOS	2,973	3,711	4,437
Costo Ventas	2,346	3,173	3,860
G.Venta y Operación	464	358	398
Gastos financieros	10	18	5
TOTAL GASTOS	2,820	3,549	4,263
GANANCIA	153	162	174

5.2. ANÁLISIS DE LA COMPRA AL CONTADO.

Para que una empresa realice una compra de equipo al contado, es necesario que tenga suficiente liquidez y que sus cuentas bancarias o sus ingresos soporten el desembolso que ésta transacción requiere.

En este caso, La Chispa, S.A., debe tomar en cuenta que solamente tiene cinco años de haberse constituido y que las utilidades acumuladas hasta la fecha, pueden llegar a ser un soporte para futuras transacciones financieras o para algún siniestro. Sin embargo, al realizar la compra de su equipo al contado, evitaría pagar intereses y realizar contratos con otras entidades, es decir, el porcentaje nominal de la carga financiera respecto al del costo original del equipo, comparada con la tasa de interés de otra fuente de financiamiento, es más elevada.

La empresa también está evaluando que al realizar la compra al contado podría en cualquier momento vender el equipo y comprar otro que se encuentre más actualizado, esto debido a que los equipos de cómputo por ejemplo, están innovándose constantemente.

5.2.1. Incidencia en los estados financieros de la empresa La Chispa, S.A. comprando al contado

Contablemente al adquirir el bien al contado, no se realizan registros muy complicados, aun así se presenta a continuación las partidas utilizadas:

P.1	01-Ene-06	DEBE	HABER
<u>Activo</u>			
Equipo de cómputo		Q64,285.71	
IVA		Q7,714.29	
	<u>Activo</u>		
	Caja y Bancos		Q72,000.00
Contabilización de la adquisición del equipo de cómputo al contado		Q72,000.00	Q72,000.00

P.2	31-Dic-06	DEBE	HABER
<u>Gasto</u>			
Depreciación Equipo de cómputo		Q21,426.43	
<u>Activo</u>			
Depreciación Acumulada Eq. Cómputo			Q21,426.43
Contabilización de la depreciación anual conforme el porcentaje legal (ISR) 33.33% sobre el monto sin IVA del equipo solicitado Q.64,285.71 (Total con IVA Q.72,000.00)		Q21,426.43	Q21,426.43

NOTA: La última partida se realiza durante tres años consecutivos, es decir, hasta agotar el monto del equipo

En los cuadros que a continuación se muestran, se presentará el efecto que tendría la empresa, desde el punto de vista financiero, al realizar la compra al contado.

5.2.1.1 INCIDENCIA EN EL FLUJO DE EFECTIVO (ENERO 2006)

CUADRO No.1
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

SALDO CAJA AL 31-12-05	VALOR BIEN	TOTAL CAJA AL 31-01-06
100%	75%	
96,000.0	72,000.0	24,000.0

En el cuadro anterior, se enfoca el efectivo al finalizar el mes de enero 2006 (se considera **temporal** por ser utilizado solamente en un mes), el cual se ve afectado en un 75% del saldo que muestra a diciembre 2005, quedando un monto muy bajo para cubrir las obligaciones que tiene en el siguiente mes (febrero). Es importante mencionar que el saldo (Q.24,000.00) no representa el flujo de todo el año, sino solamente el del mes de enero que es en donde se realiza la compra del bien.

Para los siguientes cuadros, los estados financieros fueron proyectados por tres años (2006 al 2008), que son los períodos durante los cuales se tendrá movimiento en la compra del equipo de cómputo. Se utilizó un porcentaje de incremento sobre los estados financieros a diciembre 2005 (ver páginas 62 y 63) que corresponde al 20% promedio, siendo éste el ascenso de las ventas durante los últimos períodos. Los datos se obtuvieron de la siguiente forma:

LA CHISPA, S.A.
VENTAS
Historial de comportamiento de las ventas

VALORES EN MILES DE QUETZALES			
Período a:	Dic-03	Dic-04	Dic-05
Columna:	A	B	C
VENTAS O PRODUCTOS	2,973	3,711	4,437
INCREMENTO %		25%	20%
PROMEDIO	0.2219344		

Referencia pag. 62: Ventas, Estado de Resultados

El cuadro anterior muestra un incremento del 25% de las ventas a diciembre 2004 comparándolas con las de diciembre 2003. De igual forma tuvo aumento del 20% a diciembre 2005 según lo comparado con diciembre 2004. Los datos se obtienen de la siguiente forma:

	Ventas	%	
Si Dic 03	Q.2,973	100	
Entonces Dic 04	Q.3,711	X	= (Q.3,711 * 100) / 2,973 = 124.82%
			= 124.82% - 100% = 24.82 aprox.: <u>25%</u>

De igual forma para el siguiente año.

El promedio obtenido de ambos (25% + 20% dividido 2), es del 22% que para redondear se tomará de referencia un 20% para la proyección de los estados financieros al estudiar los años 2006, 2007 y 2008.

5.2.1.2 INCIDENCIA EN EL ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO No.2
LA CHISPA, S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS CON INCREMENTO DEL 20%
SOBRE EL ESTADO DE RESULTADOS DE DICIEMBRE 2005
CIFRAS EN QUETZALES

	AÑO 2005	AÑO 2006		AÑO 2007		AÑO 2008	
		SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL
<u>VENTAS SIN IVA</u>	4,437,000.00	5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00	
<u>GASTOS</u>		5,137,026.43		6,160,146.43		7,387,890.43	
Total Gastos	4,263,000.00	5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00	
Dep. Eq. Cómputo		21,426.43		21,426.43		21,426.43	
Ganancia Ejercicio	174,000.00	187,373.57		229,133.57		279,245.57	
Impuesto ISR 31%	53,940.00	58,085.81		71,031.41		86,566.13	
GANANCIA NETA	120,060.00	129,287.77		158,102.17		192,679.45	

REF.: BASE PARA EL INCREMENTO (20%), VER ESTADO DE RESULTADOS 2005

NOTA: Los valores no incluyen IVA, ya que es un estado de resultados proyectado. Se incrementan las ventas y los gastos tomando en consideración un 20% sobre el año anterior.

Por ejemplo:

- Ventas 2005 Q.4,437,000.00 * 20%. = Q.887,400.00 Incremento.
- Ventas 2006 Q.4,437,000.00 + Q.887,400.00 = Q.5,324,400.00 Proyectado.
- Se realiza el mismo procedimiento para los gastos y los siguientes años.

El cuadro número dos, muestra la incidencia sobre la utilidad al cierre de los períodos fiscales 2006, 2007 y 2008. En este se puede observar que al comprar al contado el equipo de cómputo, se incrementan los gastos debido a la depreciación legal correspondiente, es decir, Q64,285.71 (Monto sin IVA) x 33.33% = Q.21,426.43

5.2.1.3 INCIDENCIA EN EL PAGO A CUENTA ISR TRIMESTRAL

CUADRO No.3
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

PERIODO FISCAL	IMPUESTO EJERCICIO ANTERIOR	PAGO POR TRIMESTRE	IMPUESTO ACUMULADO A OCT.c/año
2007	58,085.8	14,521.5	43,564.4
2008	71,031.4	17,757.9	53,273.6
2009	86,566.1	21,641.5	64,924.6

FUENTE: CUADRO No.2 (PROYECTADO)

El cuadro anterior muestra la incidencia que tendrá el comprar al contado en los siguientes períodos, ya que como no se suma a los gastos el monto del bien, éste causa mayor impuesto.

Al calcular el pago trimestral de cada período, se tomará en cuenta el resultado del impuesto del período anterior y éste se dividirá dentro de cuatro (trimestres del año), dando así el resultado a pagar en cada trimestre. Por ejemplo (ver datos ISR cuadro No.2 pag.67):

- ISR ejercicio **2006** = Q.58,085.81 / 4 trimestres = **Q.14,521.50**
- Pago tres trimestres durante el año **2007** = Q.14,521.50 * 3 = **Q.43,564.40**
- Cada año se realiza el mismo procedimiento.

La realización de tres pagos trimestrales es debido a que en el cuarto se lleva a cabo el pago definitivo tomando en cuenta la utilidad real del período.

5.2.1.4 INCIDENCIA EN EL IVA DEL AÑO 2006

CUADRO No.4
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CONCEPTOS	VALORES EN EL AÑO 2006	
	ANUAL (SEGÚN PROYECCION) MONTO IVA	MENSUAL (ENERO) (MONTO ANUAL / 12) MONTO IVA
VENTAS		
Total (Incluye IVA)	5,963,328.00	496,944.00
Sin IVA (ver cuadro No.2)	5,324,400.00	443,700.00
IVA (Q.5,324,400 x 12%)		53,244.00
GASTOS		
Total (Incluye IVA)	4,567,500.00	380,625.00
Sin IVA (ver cuadro No.2)	5,115,600.00	339,843.75
IVA (Q.5,115,600 x 12%)		-40,781.25
Total Equipo	72,000.00	72,000.00 *
Equipo sin IVA	64,285.71	64,285.71 *
IVA (Q.64,285.71 x 12%)		-7,714.29
TOTAL IVA A PAGAR	17,341.71	4,748.46

FUENTE: CUADRO No.2 (PROYECTADOS)

NOTA: Ver Cuadro No.2 = Montos proyectados según datos de diciembre 2005

* Datos que fueron tomados en su totalidad al igual que la columna “Anual”, ya que la factura del equipo de cómputo la reciben en el mes de enero (cuando realizan la compra).

Este cuadro muestra el beneficio que se obtiene al realizar la compra al contado, ya que se aprovecha el IVA del equipo que se está obteniendo, siendo el mes de enero 2006 en el que se utiliza dicho impuesto. De no realizarse la compra en el mes mencionado, el IVA a pagar sería de Q.7.714.29 más (ver columna IVA del cuadro “anual” y “mensual), ya que el mismo se obtiene por la factura del equipo y por consiguiente no habría impuesto.

Los datos se obtienen de lo siguiente:

- Los totales de ventas incluyen IVA = Ventas **Q.5,963,328.00**
- Total Ventas = Q.5,963,328.00 / 1.12 = **Q.5,324,400.00 Monto sin IVA**
- Monto sin IVA = Q.5,324,400.00 * 12% (IVA) = **Q.638,928.00 IVA**
- Se realizan los mismos cálculos para el rubro “Gastos” y “Equipo”.
- La columna de IVA mensual, se obtiene de dividir los datos de la columna “Anual” entre 12 meses (a excepción de los marcados con *)

5.2.1.5 INCIDENCIA EN EL IVA EN CADA AÑO

CUADRO No.5
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CONCEPTOS	AÑO 2006		AÑO 2007		AÑO 2008	
	VALORES	IVA	VALORES	IVA	VALORES	IVA
VENTAS						
Total (Incluye IVA)	5,963,328.00		7,155,993.60		8,587,192.32	
Sin IVA (ver cuadro No.2)	5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00	
IVA (Q.5,324,400 *12%)		638,928.00		766,713.60		920,056.32
GASTOS						
Total (Incluye IVA)	5,729,472.00		6,875,366.40		8,250,439.68	
Sin IVA (ver cuadro No.2)	5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00	
IVA (Q.5,115,600 *12%)		-613,872.00		-736,646.40		-883,975.68
Equipo						
Total (incluye IVA)	72,000.00		0.00		0.00	
Equipo sin IVA	64,285.71		0.00		0.00	
IVA 12%		-7,714.29		0.00		0.00
TOTAL IVA A PAGAR		17,341.71		30,067.20		36,080.64

FUENTE: CUADRO No.2 (PROYECTADOS)

Este cuadro nos muestra el total de IVA a pagar durante los períodos fiscales 2006, 2007 y 2008 (con montos proyectados), tomando en cuenta que el equipo fue comprado al contado, solamente es utilizado el impuesto en el primer año, ya que de ninguna forma se obtiene facturación posterior. El adquirir el bien le representó debitar Q.7,714.29 del impuesto a pagar.

5.3. ANÁLISIS DE LA COMPRA POR MEDIO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING).

5.3.1. Arrendador

El arrendador que maneja el proveedor Cinco Torres, S.A. es “Arrendadora Segura, S.A.”, quien determinó que al ser aprobada la solicitud del cliente, deberá aceptar el “Contrato de Arrendamiento de Plazo Forzoso” y conjuntamente debe aceptar el “Contrato de Opción de Compra”.

El contrato es llamado “Plazo Forzoso”, debido a que en ningún momento se acepta la suspensión del mismo o pago anticipado, es obligatorio entonces, el que se realicen los pagos durante el plazo convenido desde el inicio.

La arrendadora no posee un departamento Jurídico, por ello, la realización de los contratos es de carácter interno, autenticándose luego por un Abogado externo quien además timbra el documento para su validez. A continuación la empresa La Chispa, S.A., evaluará su segunda opción tomando como parámetros algunos puntos expuestos en los capítulos 3 y 4.

5.3.2. Necesidad de comprar un bien.

La empresa “La Chispa, S.A.” ha evaluado que debe incorporarse dentro de las empresas en desarrollo e innovadoras, además que debe mejorar el servicio que presta a sus clientes, este es un factor a evaluar en la compra de un equipo nuevo.

Por lo anterior, expone que una de las razones por la que desea adquirir equipo de cómputo, es la ampliación y el crecimiento que muestra en estos momentos la empresa, siendo ésta una medida para aumentar su capacidad productiva y sus utilidades. Tienen

como concepto que para prestar un servicio de buena calidad y que pueda satisfacer las necesidades de los clientes, es necesario la modernización de activos fijos, con lo que se obtiene agilidad en procesos, además de competir con las demás empresas.

5.3.3. Requisitos que deben ser analizados por el Arrendatario.

5.3.3.1. Tiempo de Operaciones.

El tiempo de operaciones que debe tener una empresa que solicita un arrendamiento, es un mínimo de tres años, por lo que el cliente llena este requisito ya que fue constituido el 12 de mayo de 2000, teniendo al 15 de enero de 2006 (fecha del estudio), más de cinco años y medio de operaciones.

5.3.3.2. Monto Solicitado.

Se debe tomar en cuenta el monto que el arrendatario solicite en la operación, éste no debe superar el 60% de su capital invertido (según políticas de las empresas arrendatarias). En este caso se analiza que la empresa ha solicitado al proveedor seis computadoras Pentium 4 marca Dell, teniendo un costo de Q.12,000.00 cada una, es decir Q.72,000.00 (con IVA incluido).

LA CHISPA, S.A.
SEGÚN BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE 2005
CIFRAS EN QUETZALES

Capital		Q25,000.00
Ut. Retenidas	Q233,000.00	
50% Ut. Retenidas		Q116,500.00
		Q141,500.00
60% para aceptarlo		Q84,900.00

Al realizar el análisis, La Chispa, S.A. tiene un capital de Q.25,000.00, el cual es menor al monto del equipo solicitado (Q.72,000.00) superando el 60% de su capital invertido. Por lo tanto se tomará de base el 50% de sus utilidades más el capital mencionado. El resultado (Q.84,900.00) es superior al monto del bien solicitado en Leasing (Q.72,000.00), se considera entonces, que está en capacidad de soportar la deuda si en algún caso llegara a la quiebra.

5.3.3.3. Tipo de equipo.

Según lo establecido en el capítulo 4, el bien solicitado debe ser utilizado para el giro normal de la empresa, ya que esto garantiza su rendimiento además de que tendrá una mayor capacidad para efectuar sus pagos. Tomando en cuenta lo anterior, se puede asegurar que el equipo solicitado es para el giro normal de la empresa porque garantiza la exactitud de sus datos al llevar un mejor control de sus inventarios y de todas sus transacciones en general.

Dentro de los documentos que el arrendador (Arrendadora Segura, S.A.) solicitó, fue una carta en donde se indique los datos generales de ubicación del bien solicitado, entre otros:

Guatemala, 10 de enero de 2,006

LA CHISPA, S.A.
LA CHISPA, S.A.

Señor
Roberto Carrillo
Gerente General
Arrendadora Segura, S.A.

Señor Carrillo:

Nuestra empresa se encuentra en un período de crecimiento, por lo que hemos decidido comprar equipo de cómputo para que se lleve un mejor registro de nuestros inventarios y que los datos obtenidos por las ventas sean más exactos.

El equipo solicitado será instalado en nuestras tiendas que se encuentran ubicadas en la 7a. Calle 8-29 zona 10 y en el Centro Comercial Peri Roosevelt Local 56. A dichas direcciones puede ser enviada cualquier tipo de correspondencia, así como también a la Avenida Las Américas 24-88 zona 13, la cual corresponde a la dirección del Representante Legal.

Esperando cumplir con los requisitos que ustedes tengan establecidos, quedo en espera de su respuesta.

Atentamente,

Rodolfo Estuardo Urizar
Gerente y Representante Legal
LA CHISPA, S.A.

7A. CALLE 8-29 ZONA 10 TEL. 2362-7725

5.3.3.4. Plazo de la operación.

Para esta clase de equipo el plazo recomendable es de uno a dos años como máximo, ya que de lo contrario el equipo queda totalmente obsoleto. Por lo anterior, Arrendadora Segura, S.A. estableció un plazo de pago de dos años o veinticuatro meses contados desde el momento en que se autorice la transacción.

5.3.3.5. Garantías presentadas.

Debido a que el equipo solicitado no representa un monto relativamente alto, se requerirá una garantía **Fiduciaria**, es decir que del análisis de sus estados financieros al 31 de diciembre 2005, reflejan un respaldo aceptable para soportar la operación.

5.3.4. Procedimientos para la aprobación del Arrendamiento.

Habiendo conocido en el capítulo 4 el procedimiento para la aprobación de un Arrendamiento Financiero, a continuación se muestra el resultado que Arrendadora Segura, S.A., obtiene de cada uno de sus departamentos para determinar si se le otorgará a La Chispa, S.A. el financiamiento.

5.3.4.1. Departamento de Mercadeo.

La empresa “La Chispa, S.A.” al evaluar la necesidad del bien, acude a varias empresas que venden equipo de cómputo, obteniendo de “Tecnysistemas, S.A.” una cotización con una alternativa nueva. Dicho proveedor les ofrece financiamiento por medio del servicio de Leasing con la empresa “Arrendadora Segura, S.A.”.

“Arrendadora Segura, S.A.” elige a uno de sus asesores para que le traslade toda la información necesaria sobre el servicio de Leasing. Dicho asesor ayudará a “La Chispa, S.A.” a determinar si le será de beneficio el arrendamiento financiero. Si éste acepta la propuesta, se le proporciona por escrito un flujo de pagos que indica las rentas a pagar, el plazo y los gastos adicionales en los que incurrirá al inicio del contrato.

ARRENDADORA SEGURA, S.A.
COTIZACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

COTIZACION No: 2566273 **MONEDA** QUETZALES

Ciente	La Chispa, S.A.	Monto Unidad	Q12,000.00
Bien	Seis Computadoras Dell	Monto Total con IVA	Q72,000.00
Tipo de renta	Mensual	Tipo de flujo	Nivelado
Plazo	24 meses	Tasa interés anual	13.00%
Seguro	Q810.72	Emisión de seguro	Q48.60

	ANUAL	MENSUAL
Monto sin IVA	Q64,285.71	
Enganche 20%	Q12,857.14	
Mto. A financiar	Q51,428.57	Q25,714.29
Interés s/Mto. Financ		Q2,142.86
		Q6,685.71
	Q32,400.00	Q2,692.37

CONDICIONES GENERALES

Gasto inicial	1,861.50 (No incluye IVA)
Enganche	20% 12,857.14 (Sobre el monto sin IVA)
Renta inicial	2,692.37
Seguro mensual	33.78 (En el Gto. Inicial varía por el cobro de emisión de seguro)
Subtotal	17,444.79
IVA	2,093.37
Total	19,538.17 (Es igual a los tres 1eros. Pagos que muestra enero 2006)

MES	RENTA	DESCRIPCION	VALOR	INTERESES	SEGURO	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
Enero 2006		Gasto inicial	1,812.90		48.60	1,861.50	223.38	2,084.88
Enero 2006		Enganche	12,857.14			12,857.14	1,542.86	14,400.00
Enero 2006	1	Renta inicial	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Febrero 2006	2	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Marzo 2006	3	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Abril 2006	4	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Mayo 2006	5	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Junio 2006	6	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Julio 2006	7	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Agost 2006	8	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Sept. 2006	9	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Octu. 2006	10	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Noviem.2006	11	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Diciem.2006	12	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Enero 2007	13	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Febrero 2007	14	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Marzo 2007	15	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Abril 2007	16	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Mayo 2007	17	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Junio 2007	18	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Julio 2007	19	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Agost 2007	20	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Sept. 2007	21	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Octu. 2007	22	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Noviem.2007	23	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Diciem.2007	24	Renta	2,142.86	549.51	33.78	2,726.15	327.14	3,053.29
Enero 2008		Opción compra	(1.586% s/ monto sin IVA)			1,019.57	122.35	1,141.92
TOTALES			66,098.61	13,188.26	859.32	81,165.76	9,739.89	90,905.66

OBSERVACIONES: El plazo es forzoso para ambas partes. Todos los demás gastos incluyendo los de mantenimiento, reparaciones y que provengan del uso del equipo corren por cuenta del cliente.

Al final de la cotización se muestra una observación que la arrendadora interpreta de la siguiente forma:

1. **Plazo forzoso:** Ninguna de las partes puede en cualquier momento rescindir el contrato. Al darse por terminado el contrato antes del plazo convenido, debe existir acuerdo entre las partes, de lo contrario, el arrendatario pagará al arrendador una indemnización en concepto de daños y perjuicios por incumplimiento del contrato.
2. **Gastos:** La empresa arrendadora está dando a conocer que no está dentro de sus políticas y servicios, el brindar los servicios de mantenimiento, reparaciones y otros que provengan del uso del equipo, por lo que los mismos deben correr por cuenta del cliente.

Habiendo aceptado “La Chispa, S.A.” la propuesta escrita, el Asesor procede a ordenar la papelería requerida para iniciar el trámite:

- a) Acta de Constitución de la Empresa y sus modificaciones.
- b) Patente de Comercio de Empresa.
- c) Patente de Comercio de Sociedad.
- d) Constancia de Inscripción en el Registro Tributario.
- e) Nombramiento del Representante Legal.
- f) Estados financieros de tres períodos fiscales.
- g) Estados de cuenta bancarios de los últimos tres meses.
- h) Solicitud de Arrendamiento financiero.
- i) Punto de Acta en donde la Junta Directiva faculta para realizar la operación.

En el momento que el Asesor tenga toda la papelería legal completa, elaborará los expedientes legales y financieros para trasladarlos al departamento de Análisis Financiero. Estos documentos son verificados por un abogado cuando se procede a legalizar los contratos.

5.3.4.2. Departamento de Análisis Financiero.

El analista financiero revisa que todos los documentos requeridos a La Chispa, S.A., se encuentren completos y sean auténticos. Se procede al análisis respectivo, verificando los datos colocados en la solicitud:

- a) Razón social: La Chispa, Sociedad Anónima
- b) Dirección: 7a. Calle 8-29 zona 10
- c) Teléfono: 2362-7725
- d) Número de Identificación Tributaria (Nit): 2235709-2
- e) Referencias bancarias: Mantuvo un saldo promedio en los últimos tres meses en:
 - Banco del Café de Q.500,000.00
 - Banco G&T Continental Q.850,000.00
- f) Referencias crediticias y proveedores:
 - Geaca (Mabe) les compran refrigeradoras, estufas y otros artículos de líneas blancas. Tienen un límite de crédito de Q.100,000.00 y un plazo de pago de 60 días. Han sido buenos clientes.
 - Oster: Está ubicada en el exterior, pero se pudo contactar por correo electrónico y confirmaron que les compran licuadoras cada seis meses promedio. El crédito está basado en el tiempo que tardan en enviar el pago por medio de bancos en Miami, por lo que hasta el momento no han tenido problemas de cobro.
- g) Referencias de clientes: Por ser una empresa comercial (electrodomésticos) no tienen clientes específicos, sus clientes son el público en general.

- h) Nombres de las personas que conforman la Junta Directiva:
- Presidente: Julio César Villanueva. No muestra demandas en su contra, tiene buenas referencias de sus tarjetas de crédito y posee un inmueble ubicado en San Cristóbal.
 - Vicepresidente y Representante Legal: José Gabriel España. No refleja demandas en su contra, tiene buenas referencias de tarjetas de crédito y posee tres vehículos de distintas marcas y modelos.
 - Secretario: María de los Ángeles Hernández Rodríguez. Tiene una demanda entablada en su contra, pero presentó finiquito de la misma. Tiene buenas referencias de tarjetas de crédito.

Las cuentas bancarias muestran que la empresa tiene solvencia económica para realizar los pagos que le correspondan, ya que sus saldos reflejan estabilidad, además de no tener historial de cheques rechazados. Las referencias crediticias y de proveedores son buenas y no tienen historial de pagos atrasados. El nivel de endeudamiento es controlado. Los miembros de Junta Directiva no tienen malas referencias ni tampoco demandas en su contra, a excepción del Secretario, pero éste mostró finiquito.

Los Estados financieros presentados por La Chispa, S.A., corresponden a los períodos de: Diciembre 2005, cierre a diciembre 2004 y cierre a diciembre 2003.

Se presenta entonces el análisis horizontal, vertical y razones financieras (ver Capítulo IV) que Arrendadora Segura, S.A. realizó, para mostrar los cambios y proporciones que tiene La Chispa, S.A., para soportar una operación de Arrendamiento Financiero. Cabe mencionar, que éste análisis también lo puede realizar cualquier empresa que quiera observar sus movimientos y proporciones.

5.3.4.2.1. Análisis Vertical y Horizontal

BALANCE DE SITUACIÓN GENERAL
ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL
VALORES EN MILES DE QUETZALES

	VARIACION VERTICAL %						VARIAC. HORIZONTAL	
	Dic-03		Dic-04		Dic-05		DE	DE
	A	%	B	%	C	%	B/A	C/B
ACTIVO								
ACTIVO NO CORRIENTE								
Mobiliario y Equipo	36	4	36	4	36	5	0%	0%
Equipo de cómputo	45	5	45	5	45	7	0%	0%
Inmuebles	0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.	n.d.	n.d.
Depre. Acumulada	-19	-2	-35	-4	-50	-8	-84%	-43%
TOTAL	62	7	46	5	31	5	-26%	-33%
ACTIVO CORRIENTE								
Inventarios	624	73	587	67	447	68	-6%	-24%
Cuentas/cobrar	53	6	50	6	43	7	-6%	-14%
Impuestos	1	0	1	0	17	3	0%	1600%
Caja y Bancos	62	7	157	18	96	15	153%	-39%
TOTAL	740	87	795	90	603	91	7%	-24%
OTROS ACTIVOS	47	6	39	4	26	4	-17%	-33%
TOTAL ACTIVO	849	100	880	100	660	100	4%	-25%

En el Activo se puede observar en el análisis vertical, que el porcentaje más representativo sobre el total es el rubro de Inventarios con un 68% en el último período, por lo que en cualquier momento se pueden tomar como respaldo los mismos. En el análisis horizontal se observa que las cuentas por cobrar son las que menos variaciones han tenido en los tres períodos (6% y 14%), que además han ido disminuyendo, lo que indica que cada vez manejan mejor la recuperación de sus ventas al crédito.

LA CHISPA, S.A.
BALANCE DE SITUACIÓN GENERAL
ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL
VALORES EN MILES DE QUETZALES

	VARIACION VERTICAL						VARIAC. HORIZONTAL	
	Dic-03		Dic-04		Dic-05		DE	DE
	A	%	B	%	C	%	B/A	C/B
PATRIMONIO								
Capital	25	3	25	3	25	4	0%	0%
Aportaciones x Capitalizar	0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.	n.d.	n.d.
Reservas	0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.	n.d.	n.d.
Util. Retenidas	205	24	358	41	233	35	75%	-35%
Pérdida / Utilidad	153	18	162	18	174	26	6%	7%
TOTAL	383	45	545	62	432	65	42%	-21%
PASIVO								
PASIVO NO CORRIENTE								
Créditos Bancarios	59	7	93	11	89	13	58%	-4%
Anticipos de clientes	0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.	n.d.	n.d.
TOTAL	59	7	93	11	89	13	58%	-4%
PASIVO CORRIENTE								
Proveedores	405	48	240	27	139	21	-41%	-42%
Cuentas por pagar	1	0	0	n.d.	0	n.d.	-100%	n.d.
Impuestos	1	0	2	0	0	n.d.	100%	-100%
TOTAL	407	48	242	28	139	21	-41%	-43%
OTROS PASIVOS	0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.	n.d.	n.d.
TOTAL PASIVO	466	55	335	38	228	35	-28%	-32%
		n.d.		n.d.		n.d.	n.d.	n.d.
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	849	100	880	100	660	100	4%	-25%

En el Pasivo y Patrimonio se puede observar en el análisis vertical, que el rubro más representativo es el de Utilidades Retenidas con 35% en el último período. Se puede visualizar entonces, que en los últimos años no se han realizado distribución de utilidades, dándole un soporte sustancial al Balance. En el análisis horizontal, tiene mucha relevancia el rubro de Proveedores, ya que en ambas comparaciones tuvo una disminución del 41% y 42%, esto indica que se han hecho cargo constantemente de sus deudas con otras personas, lo que visualiza a un buen cliente.

LA CHISPA, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL
VALORES EN MILES DE QUETZALES

	VARIACIÓN VERTICAL						VARIAC. HORIZONTAL	
	Dic-03		Dic-04		Dic-05		DE	DE
	A	%	B	%	C	%	B/A	C/B
VENTAS O PRODUCTOS	2,973	100	3,711	100	4,437	100	25%	20%
Costo Ventas	2,346	79	3,173	86	3,860	87	35%	22%
G.Venta y Operación	464	16	358	10	398	9	-23%	11%
Gastos financieros	10	0	18	0	5	0	80%	-72%
TOTAL GASTOS	2,820	95	3,549	96	4,263	96	26%	20%
GANANCIA EJERCICIO	153	5	162	4	174	4	6%	7%

En el análisis vertical del Estado de Resultados, el monto más significativo sobre el total de ventas es el rubro de Costo de Ventas, ya que representa el 87% en el último período. En el análisis horizontal se puede apreciar que casi todos los rubros han tenido una estabilidad en aumentos o disminuciones, pero el más representativo en monto es el de Gastos financieros, sin embargo también hay que observar las ventas y utilidades, las cuales han sido estables, esto significa que la empresa no tiene algún riesgo de minimizar sus datos.

5.3.4.2.2. Análisis de Razones Financieras

- **Circulante Solvencia:** Mide el grado en que el activo circulante cubre el pasivo circulante.
 - Fórmula= Activo Circulante / Pasivo Circulante
 - La Chispa, S.A. Dic.05= 603,000 / 139,000 = 4.3
 - **La Chispa, S.A. a Dic.05 tiene Q.4.30 por cada Q.1.00 de deuda.**

- **Rotación de cuentas por cobrar:** Indica que tan rápidamente cobran las cuentas.
 - Fórmula = Ventas netas (al crédito) / Promedio de cuentas por cobrar
 - La Chispa, S.A. Dic.05 = $4,437,000 / 43,000 = 103.2$
 - La Chispa, S.A. Dic.05 = $365 \text{ días del año} / 103.2 = 3 \text{ días}$
 - **La Chispa, S.A. a Dic 05 recupera sus cuentas por cobrar cada 3 días.**

- **Rotación de inventarios:** Mide la velocidad media a la que las existencias entran y salen de la empresa.
 - Fórmula = Costo de Ventas / Inventario
 - La Chispa, S.A. Dic.05 = $3,860,000 / 447,000 = 8.6$
 - La Chispa, S.A. Dic.05 = $365 \text{ días del año} / 8.6 = 42 \text{ días}$
 - **La Chispa, S.A. a Dic 05 tiene una rotación de inventarios cada 42 días.**

- **Apalancamiento:** Muestra la contribución con que los pasivos a largo plazo apalancan o impulsan la inversión en activos fijos de la empresa.
 - Fórmula = Pasivo Largo plazo / Patrimonio (Capital+Utilidades Retenidas)
 - La Chispa, S.A. Dic. 05 = $89,000 / 258,000 = 0.30$
 - **La Chispa, S.A. a Dic 05 se apalanca o impulsa con Q.0.30 del sobregiro que tiene con Bancafé, por cada Q.1.00 de sus activos fijos.**

- **ROE (Rotated over Estatement) Rotación sobre el estado de resultados:** Mide la rentabilidad o el potencial del Patrimonio para generar utilidades.
 - Fórmula = Utilidades / Patrimonio (Capital + Utilidades Retenidas)
 - La Chispa, S.A. Dic. 05 = $174,000 / 258,000 = 0.67$
 - **La Chispa, S.A. a Dic 05 tiene el 67% de potencial del Patrimonio, para generar utilidades**

- **ROA (Rotated over Asset) Rotación sobre el Balance:** Mide la rentabilidad o el potencial de los Activos para generar utilidades.
 - Fórmula = Utilidades / Activo Total

- La Chispa, S.A. = $174,000 / 660,000 = 0.26$
- **La Chispa, S.A. a Dic 05 tiene el 26% de potencial en los Activos para generar utilidades**

En resumen la Chispa, S.A. muestra un equilibrio en sus estados financieros, tanto en su análisis horizontal y vertical, así como en el resultado de las razones financieras sobre sus estados financieros. Por lo tanto es considerada una empresa rentable y con capacidad para enfrentar cualquier tipo de financiamiento por parte de otra entidad.

5.3.4.3. Junta Directiva.

Después de realizado el análisis por el departamento correspondiente, se reúne todo el estudio sobre La Chispa, S.A. y se les entrega a los miembros de Junta Directiva una copia para que cada uno lo analice y le realice las observaciones que considere.

Por decisión de los miembros de la Junta Directiva, La Chispa, S.A. fue aceptada como cliente, considerando que la misma posee buen perfil legal y financiero para realizar un contrato de arrendamiento financiero. Dadas las circunstancias, se levanta el acta en donde constan todas las condiciones del caso para luego realizar el Contrato de Arrendamiento Financiero (Leasing). Ver Anexo No.1

Después de todo el análisis financiero y legal de La Chispa, S.A., si la misma deseara comprar el equipo por este medio, cumple con todos los requisitos legales y financieros que solicita la empresa Arrendadora Segura, S.A. (Arrendador). (Ver inciso 4.2 y 4.3)

5.3.5. Incidencia del Leasing en los estados financieros de la empresa La Chispa, S.A.

Es importante conocer la forma de contabilización del arrendamiento financiero, ya que deben reflejar correctamente sus valores en los estados financieros. Para ello, a continuación se mostrarán las partidas que normalmente se manejan al adquirir un bien mueble por este medio (Ver datos Cotización pag.76):

		DEBE	HABER
P.1	01-Ene-06		
<u>Activo</u>			
Equipo bajo arrendamiento financiero		Q64,285.71	
<u>Pasivo</u>			
Obligaciones bajo arrend. Financiero			Q64,285.71
Contabilización del Arrendamiento financiero del equipo de cómputo		Q64,285.71	Q64,285.71
P.2	01-Ene-06		
<u>Pasivo</u>			
Obligaciones bajo arrend. Financiero		Q12,857.14	
<u>Activo</u>			
IVA		Q1,542.86	
Caja y Bancos			Q14,400.00
Contabilización del pago del enganche		Q14,400.00	Q14,400.00
P.3	01-Ene-06		
<u>Gasto</u>			
Gasto inicial del equipo bajo arrendamiento		Q1,812.90	
Seguro del equipo bajo arrendamiento		Q48.60	
<u>Activo</u>			
IVA		Q223.38	
Caja y Bancos			Q2,084.88
Contabilización de los gastos iniciales por trámite de papelería y el trámite de seguro del equipo		Q2,084.88	Q2,084.88
P.4	31-Ene-06		
<u>Pasivo</u>			
Obligaciones bajo arrend. Financiero		Q2,142.86	
<u>Gasto</u>			
Intereses por arrendamiento financiero		Q549.51	
Seguro del equipo bajo arrendamiento		Q33.78	
<u>Activo</u>			
IVA		Q327.14	
Caja y Bancos			Q3,053.29
Contabilización de la primera renta que incluye intereses, seguro e IVA. Ver datos de Cotización página 76.		Q3,053.29	Q3,053.29

NOTA: La partida No.4 se repite durante las 24 rentas pactadas

P.5	31-Dic-05		
<u>Gasto</u>			
Depreciación equipo bajo arrendamiento		Q21,426.43	
<u>Activo</u>			
Depreciación Acum. Equipo b/arrend.			Q21,426.43
Depreciación anual del equipo bajo arrendamiento según el porcentaje legal 33.33%		Q21,426.43	Q21,426.43
NOTA: La partida No.5 se repite en el segundo año del plazo			
P.6	31-Ene-08		
<u>Gasto</u>			
Opción a Compra		Q1,019.57	
<u>Activo</u>			
IVA		Q122.35	
Caja y Bancos			Q1,141.92
Contabilización de los gtos por opción a compra		Q1,141.92	Q1,141.92
P.7	31-Ene-08		
<u>Activo</u>			
Equipo de cómputo		Q64,285.71	
Dep Acum. Equipo bajo arrendamiento financiero		Q42,852.85	
<u>Activo</u>			
Equipo bajo arrendamiento financiero			Q64,285.71
Depreciación Acum. Eq. de cómputo			Q42,852.85
Contabilización de la opción de compra del bien, para dejarlo completamente como equipo de la empresa, así también de la depreciación que se había contabilizado en el plazo del arrendamiento		Q107,138.56	Q107,138.56

En los cuadros que a continuación se mostrarán, se presentará el efecto que tendría la empresa, desde el punto de vista financiero, al realizar la compra por medio del Leasing.

5.3.5.1 INCIDENCIA EN EL FLUJO DE EFECTIVO (ENERO 2006)

CUADRO No.6
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CAJA Y BANCOS	PAGO INICIAL	TOTAL CAJA AL 31-01-06
100%	20%	
96,000.0	19,396.1	76,603.9

En este cuadro se enfoca el efectivo al finalizar el mes de enero 2006 (se considera **temporal** por ser utilizado solo en un mes), el cual se ve afectado en un 20% del saldo que muestra a diciembre 2005 (ver página 76 cuadro cotización), quedando un saldo considerable para continuar con las operaciones del siguiente mes (febrero). Es importante mencionar que el saldo (Q.76,603.90) no representa el flujo de todo el año, sino solamente el del mes de enero que es en donde se realizan los gastos iniciales y primera renta del bien (ver Cotización pag.76).

5.3.5.2 INCIDENCIA EN EL ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO No.7
LA CHISPA, S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS CON INCREMENTO DEL 20%
SOBRE EL ESTADO DE RESULTADOS DE DICIEMBRE 2005
CIFRAS EN QUETZALES

	AÑO 2005		AÑO 2006		AÑO 2007		AÑO 2008	
			SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL
VENTAS	4,437,000.00			5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00
TOTAL GASTOS	4,263,000.00			5,145,887.41		6,167,145.91		7,388,910.25
Gastos			5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00	
Gastos Leasing								
Gasto inicial			1,861.50					
Intereses				6,594.12	6,594.12			
549.51*12								
Seguro				405.36	405.36			
33.78 * 12								
Depreciación				21,426.43	21,426.43		21,426.43	
64,285.71 * 33.33%							1,019.82	
Opción compra								
GANANCIA EJERC.	174,000.00			178,512.59		222,134.09		278,225.75
Impuesto ISR 31%	53,940.00			55,338.90		68,861.57		86,249.98
GANANCIA NETA	120,060.00			123,173.69		153,272.52		191,975.77

REF. INCREMENTO 20%, ESTADOS FINANCIEROS 2005

NOTA: Ver Cotización (pag.76). Los valores no incluyen IVA, ya que es un estado de resultados proyectado. Se incrementan las ventas y los gastos tomando un ascenso del 20% sobre el año 2005, por ejemplo:

- Ventas $Q.4,437,000.00 * 20\% = Q.887,400.00$
- Incremento, entonces $Q.4,437,000.00 + Q.887,400.00 = Q.5,324,400.00$.
- Se realiza el mismo procedimiento para los gastos.

Este cuadro muestra la incidencia sobre la utilidad al cierre de los períodos fiscales 2006, 2007 y 2008. En este se puede observar que al adquirir el bien por medio de Leasing, el equipo de cómputo brinda beneficios a la utilidad del ejercicio, ya que se contabilizará como gasto los intereses, el seguro y la depreciación, por lo que habrá reducción en la

ganancia del ejercicio durante los períodos que dure el plazo establecido, a diferencia de comprarlo al contado. Los datos fueron obtenidos del flujo de pagos (ver pag.75)

5.3.5.3 INCIDENCIA EN EL PAGO A CUENTA ISR TRIMESTRAL

CUADRO No.8
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

PERIODO FISCAL	IMPUESTO EJERCICIO ANTERIOR	PAGO CADA TRIMESTRE	IMPUESTO ACUMULADO A OCTUBRE
2007	55,338.9	13,834.7	41,504.2
2008	68,861.6	17,215.4	51,646.2
2009	86,250.0	21,562.5	64,687.5

FUENTE: CUADRO No.7 (PROYECTADO)

Este cuadro muestra la incidencia que tendrá el comprar con Leasing en los períodos siguientes (2007, 2008 y 2009), ya que como las facturas de las cuotas mensuales se contabilizan como gastos generando menos impuesto.

Al calcular el pago trimestral en el año 2006, se tomará en cuenta el resultado del impuesto del período anterior y éste se dividirá dentro de cuatro (trimestres del año), dando así el resultado a pagar en cada trimestre. Por ejemplo (ver datos ISR cuadro No.7 pag.87):

- ISR ejercicio **2006** = $Q.58,085.81 / 4$ trimestres = **Q.14,521.50**
- Pago tres trimestres del año **2007** = $Q.14,521.50 * 3$ = **Q.43,564.40**
- Cada año se realiza el mismo procedimiento

La realización de tres pagos trimestrales, es debido a que en el cuarto se lleva a cabo el pago definitivo, tomando en cuenta la utilidad real del período.

5.3.5.4 INCIDENCIA EN EL IVA DEL AÑO 2006

**CUADRO No.9
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES**

CONCEPTOS	VALORES EN EL AÑO 2006			
	ANUAL (SEGÚN PROYECCION) MONTO IVA		MENSUAL (ENERO) (MONTO ANUAL / 12) MONTO IVA	
VENTAS				
Total	5,963,328.00		496,944.00	
Sin IVA (según cuadro No.7)	5,324,400.00		443,700.00	
IVA (Q.5,324,400.00 x 12%)		638,928.00		53,244.00
GASTOS				
Total	4,567,500.00		380,625.00	
Sin IVA (según cuadro No.7)	5,115,600.00		339,843.75	
IVA (Q.5,114,500.00 x 12%)		-613,872.00		-40,781.25
Equipo				
Gasto inicial (ver cotizac)	2,084.88		2,084.88 *	
Enganche (ver cotizac.)	14,400.00		14,400.00 *	
Rentas (3,053.29*12 meses)	36,639.48		3,053.29	
Total	53,124.36		19,538.17	
Equipo sin IVA	47,432.46		17,444.79	
IVA (Q.47,432.46 x 12%)		-5,691.90		-2,093.38
TOTAL IVA A PAGAR		19,364.10		10,369.37

FUENTE: CUADRO No.7 (PROYECTADOS)

NOTA: Ver cuadro No.7 = Montos proyectados según datos a diciembre 2005. Los valores del Equipo de cómputo fueron tomados del cuadro de Cotización de Arrendamiento Financiero (ver pág.76).

* Datos (Q.2,084.88 y Q.14,400.00) que fueron tomados en su totalidad al igual que la columna “Anual”, ya que la factura del equipo de cómputo la reciben en el mes de enero (cuando realizan la compra). Estos son montos que se desembolsan solamente una vez en todo el plazo, siendo en enero donde se realizan.

Este cuadro muestra el beneficio que se obtiene al realizar la compra por medio de Arrendamiento Financiero, el IVA que se utiliza en el mes de enero es más bajo que al realizarlo al contado, sin embargo se aprovecha durante todo el año 2006 debido a que todas las rentas son facturadas por la empresa Arrendadora. Los datos se obtienen de lo siguiente:

- Los totales de ventas incluyen IVA = Ventas **Q.5,963,328.00**
- Total Ventas = Q.5,963,328.00 / 1.12 = **Q.5,324,400.00 Monto sin IVA**
- Monto sin IVA = Q.5,324,400.00 * 12% (IVA) = **Q.638,928.00 IVA**
- Se realizan los mismos cálculos para el rubro “Gastos” y “Equipo”
- La columna de IVA mensual se obtiene de dividir los datos de la columna “Anual” dividido 12 meses (a excepción de los marcados con *)

5.3.5.5 INCIDENCIA EN EL IVA DE CADA AÑO

CUADRO No. 10
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CONCEPTOS	AÑO 2006		AÑO 2007		AÑO 2008	
	VALORES	IVA	VALORES	IVA	VALORES	IVA
VENTAS						
Total	5,963,328.00		7,155,993.60		8,587,192.32	
Sin IVA (s/cuadro No.7)	5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00	
IVA (Monto sin IVA x 12%)		638,928.00		766,713.60		920,056.32
GASTOS						
Total	5,729,472.00		6,875,366.40		8,250,439.68	
Sin IVA (s/cuadro No.7)	5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00	
IVA (Monto sin IVA x 12%)		-613,872.00		-736,646.40		-883,975.68
Equipo						
Gasto inicial	2,084.88					
Enganche	14,400.00					
Rentas (3,053.29 * 12)	36,639.48		36,639.48			
Opción de Compra					1,142.20	
Total	53,124.36		36,639.48		1,142.20	
Equipo sin IVA	47,432.46		32,713.82		1,019.82	
IVA (Monto sin IVA x 12%)		-5,691.90		-3,925.66		-122.38
TOTAL IVA A PAGAR		19,364.10		26,141.54		35,958.26

FUENTE: CUADRO No. 7 (PROYECTADOS ANUALMENTE)
 VER CUADRO COTIZACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (PAG.75)

En el cuadro anterior se muestran los valores que se obtienen al realizar la compra con Leasing, ya que se aprovecha el IVA que genera la compra del equipo de cómputo durante los 24 meses que dura el plazo del contrato, el cual puede ayudar en cualquier mes.

5.4. ANÁLISIS DE COMPRA POR MEDIO DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

Para tener una tercera opción al comprar el bien que necesita “La Chispa, S.A.”, contactó a “Tecnysistemas, S.A.” quien ofreció brindarles el equipo por medio de un financiamiento interno de seis pagos precio de contado, sin recargo de intereses.

Los documentos necesarios para realizar el trámite son los siguientes:

- a) Realizar el pago con tarjeta de crédito “Propago”, en este caso, que esté bajo el nombre de la empresa o alguien que se haga cargo del crédito.
- b) Solicitud de Crédito.
- c) Fotocopia de cédula del Representante Legal.

El cliente debe firmar la Solicitud de crédito, en donde coloca todos sus datos que luego serán corroborados por el proveedor, además de que se convierte en un compromiso de pago. La empresa “Tecnysistemas” hace el contacto debido con la empresa de crédito “Propago”, quien les brinda la autorización del crédito con la tarjeta, anotan el código que les proporcionan de crédito, así como el nombre del operador.

Después de corroborar los datos del cliente, se le entrega el equipo así como una copia de la solicitud de crédito, de lo contrario se le dará a conocer que no fue aprobado su financiamiento.

5.4.1. Incidencia del “financiamiento precio de contado”, en los estados financieros de La Chispa, S.A.

Es importante conocer la forma de contabilización de esta modalidad, para saber cuál es la incidencia en los estados financieros. Para ello, a continuación se mostrarán las partidas que normalmente se manejan al adquirir un bien mueble por este medio:

		DEBE	HABER
P.1	01-Ene-06		
<u>Activo</u>			
Equipo de cómputo		Q64,285.71	
<u>Activo</u>			
IVA		Q7,714.29	
<u>Pasivo</u>			
Acreedores (Tarjeta de crédito)			Q72,000.00
Contabilización de la compra del equipo de cómputo		Q72,000.00	Q72,000.00
P.2	31-Ene-06		
<u>Pasivo</u>			
Acreedores (Tarjeta de crédito)		Q12,000.00	
<u>Activo</u>			
Caja y Bancos			Q12,000.00
Contabilización del primer pago a la tarjeta "Propago" por compra de equipo de cómputo		Q12,000.00	Q12,000.00
NOTA: La partida No.2 se realiza por cada una de las cuotas mensuales durante el plazo establecido			
P.3	31-Dic-06		
<u>Gasto</u>			
Depreciación Equipo de cómputo		Q21,426.43	
<u>Activo</u>			
Depreciación Acum. Equipo de cómp.			Q21,426.43
Contabilización de la depreciación anual del equipo por 33.33% según la ley del ISR		Q21,426.43	Q21,426.43
NOTA: La partida No.4 se repite durante 3 años, es decir, hasta que el porcentaje establecido (33.33%) rebaje el saldo			

En los cuadros que a continuación se mostrarán, se presenta el efecto que tendrá la empresa, desde el punto de vista financiero, al realizar la compra por medio de un “financiamiento precio de contado” con Tecnyistemas, S.A.

5.4.1.1 INCIDENCIA EN EL FLUJO DE EFECTIVO (ENERO 2006)

**CUADRO No.11
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES**

CAJA Y BANCOS	PAGO INICIAL	TOTAL CAJA AL 31-01-06
100% 96,000.0	13% 12,000.0	84,000.0

En este cuadro se enfoca el efectivo al finalizar el mes de enero 2006 (se considera **temporal** por ser utilizado en seis meses), el cual se ve afectado en 13% del saldo que se tiene al inicio del año, ya que el total del equipo se pagará en 6 mensualidades, siendo el del cuadro el primero en realizarse durante el año. Para presentaciones futuras de los estados financieros, ésta alternativa brinda un mejor equilibrio al flujo de efectivo de la empresa. Es importante mencionar que el saldo (Q.84,000.0) no representa el flujo de todo el año, sino solamente el del mes de enero que es en donde se realiza el primer pago del bien.

5.4.1.2 INCIDENCIA EN EL ESTADO DE RESULTADOS

**CUADRO No.12
LA CHISPA, S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS CON INCREMENTO DEL 20%
SOBRE EL ESTADO DE RESULTADOS DE DICIEMBRE 2005
CIFRAS EN QUETZALES**

	ANO 2005	ANO 2006		ANO 2007		ANO 2008	
		SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL
VENTAS	4,437,000.00	5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00	
TOTAL GASTOS	4,263,000.00	5,137,026.43		6,160,146.43		7,387,890.43	
Gastos		5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00	
Gastos Equipo		21,426.43		21,426.43		21,426.43	
Depreciación 72,000 X 33.33%							
GANANCIA EJERC.	174,000.00	187,373.57		229,133.57		279,245.57	
Impuesto ISR 31%	53,940.00	58,085.81		71,031.41		86,566.13	
GANANCIA NETA	120,060.00	129,287.77		158,102.17		192,679.45	

REF. BASE DEL INCREMENTO 20% SOBRE ESTADOS FINANCIEROS 2005

- Los cálculos se realizan igual que los cuadros No.2 y 7

El cuadro anterior, muestra la incidencia sobre la utilidad al cierre de los períodos fiscales 2006, 2007 y 2008. En este se puede observar que al adquirir el bien por medio del

financiamiento “pagos precio de contado”, los gastos únicamente se incrementan por la depreciación, el mismo se realiza en base al porcentaje legalmente establecido por el Impuesto Sobre la Renta (33.33%). También se puede apreciar que si quisieran asegurar el equipo, tendría que ser por medio de otra institución, pues de lo contrario no se puede hacer dentro de éste financiamiento.

5.4.1.3 INCIDENCIA EN EL PAGO A CUENTA ISR TRIMESTRAL

CUADRO No.13
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

PERIODO FISCAL	IMPUESTO EJERCICIO ANTERIOR	PAGO CADA TRIMESTRE	IMPUESTO ACUMULADO A OCTUBRE
2007	58,085.8	14,521.5	43,564.4
2008	71,031.4	17,757.9	53,273.6
2009	86,566.1	21,641.5	64,924.6

FUENTE: CUADRO No.12 (PROYECTADO)

Este cuadro muestra la incidencia que tendrá el comprar con pagos a plazos en los períodos siguientes (2007, 2008 y 2009), tomando en cuenta como gasto únicamente la depreciación del equipo.

El procedimiento del cálculo es igual al mencionado en los casos de Contado y Arrendamiento Financiero. (Ver cuadros 3 y 8)

5.4.1.4 INCIDENCIA EN EL IVA DEL AÑO 2006

**CUADRO No.14
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES**

CONCEPTOS	VALORES EN EL AÑO 2006			
	ANUAL (MONTOS PROYECTADOS)		MENSUAL (ENERO) (MONTO ANUAL / 12)	
	MONTO	IVA	MONTO	IVA
VENTAS				
Total	5,963,328.00		496,944.00	
Sin IVA (según cuadro No.12)	5,324,400.00		443,700.00	
IVA (Q.5,324,400.00 x 12%)		638,928.00		53,244.00
GASTOS				
Total	4,567,500.00		380,625.00	
Sin IVA (según cuadro No.12)	5,115,600.00		339,843.75	
IVA (Q.5,115,600.00 x 12%)		-613,872.00		-40,781.25
Equipo				
Valor equipo	72,000.00		72,000.00 *	
			0.00	
Total	72,000.00		72,000.00	
Equipo sin IVA	64,285.71		64,285.71	
IVA (Q.64,285.71 x 12%)		-7,714.29		-7,714.29
TOTAL IVA A PAGAR		17,341.71		4,748.46

FUENTE: CUADRO No.12 (PROYECTADOS)

NOTA: Montos proyectados según datos a diciembre 2005

* El monto (Q.72,000.00) fue tomado en su totalidad al igual que la columna “Anual”, ya que la factura del equipo de cómputo la reciben en el mes de enero (cuando realizan la compra).

Este cuadro muestra el beneficio que se obtiene al realizar la compra del equipo, obteniendo los ingresos del mismo, por medio de financiamiento a corto plazo. Los datos son exactamente iguales a los de la compra al contado, ya que la compra se realiza totalmente en el mes de enero. La factura se emite al inicio de la transacción, las amortizaciones mensuales de la deuda, no son tomadas en cuenta dentro del IVA, ya que se realizan directamente con la tarjeta de crédito. Los datos se obtienen de la misma forma que los cuadros (No.4 y 9) de contado y Arrendamiento Financiero.

5.4.1.5 INCIDENCIA EN EL IVA DE CADA AÑO

CUADRO No. 15
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CONCEPTOS	AÑO 2006		AÑO 2007		AÑO 2008	
	VALORES	IVA	VALORES	IVA	VALORES	IVA
VENTAS						
Total	5,963,328.00		7,155,993.60		8,587,192.32	
Sin IVA (s/cuadro No.12)	5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00	
Monto sin IVA x 12%		638,928.00		766,713.60		920,056.32
GASTOS						
Total	5,729,472.00		6,875,366.40		8,250,439.68	
Sin IVA (s/cuadro No.12)	5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00	
Monto sin IVA x 12%		-613,872.00		-736,646.40		-883,975.68
Equipo						
Compra	72,000.00					
Total	72,000.00		0.00		0.00	
Equipo sin IVA	64,285.71		0.00		0.00	
Monto sin IVA x 12%		-7,714.29		0.00		0.00
TOTAL IVA A PAGAR		17,341.71		30,067.20		36,080.64

FUENTE: CUADRO No. 12 (PROYECTADOS ANUALMENTE)

En el cuadro anterior se muestran los valores que se obtienen al realizar la compra por medio del financiamiento a plazos, ya que se aprovecha el IVA que genera la compra del equipo de cómputo durante el primer año únicamente. En los siguientes períodos no se obtiene factura por los pagos mensuales, ya que la transacción es realizada con la Tarjeta de crédito.

5.5. RESUMEN COMPARATIVO DE LAS OPCIONES PARA COMPRAR EL EQUIPO.

Después de haber realizado “La Chispa, S.A.” un análisis de los tres casos posibles para comprar el equipo de cómputo, se realiza a continuación un resumen de los cuadros que se mostraron en cada propuesta. Se identificará a cada opción como A, B y C y se realiza una comparación entre cada una de ellas sobre las situaciones que fueron estudiadas. En este cuadro se establecerá, cuál de las propuestas es la que más conviene utilizar.

CUADRO No.16
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

	DESCRIPCION	OPCIONES			RELACION ENTRE LAS OPCIONES PARA COMPRA DEL EQUIPO DE CÓMPUTO		
		A	B	C	ENTRE A Y B	ENTRE A Y C	ENTRE C Y B
		CONTADO	LEASING	FINANC. PLAZOS			
5.5.1	FLUJO DE EFECTIVO						
	Total Caja al 31 enero 2006	24,000.0	76,603.9	84,000.0	-52,603.9	-60,000.0	7,396.1
5.5.2	ESTADO DE RESULTADOS						
	ISR 2006 (Proyectado)	57,288.7	55,338.9	57,288.7	1,949.8	0.0	1,949.8
	ISR 2007 (Proyectado)	70,234.3	68,861.6	70,234.3	1,372.8	0.0	1,372.8
	ISR 2008 (Proyectado)	85,769.1	86,250.0	85,769.1	-480.9	0.0	-480.9
				TOTAL	2,841.7	0.0	2,841.7
5.5.3	PAGO A CUENTA ISR TRIMESTRAL						
	Impto. Pagado a oct-07 (Proyectado)	42,966.6	41,504.2	42,966.6	1,462.4	0.0	1,462.4
	Impto. Pagado a oct-08 (Proyectado)	52,675.8	51,646.2	52,675.8	1,029.6	0.0	1,029.6
	Impto. Pagado a oct-09 (Proyectado)	64,326.8	64,687.5	64,326.8	-360.7	0.0	-360.7
				TOTAL	2,131.3	0.0	2,131.3
5.5.4	PAGO DE IVA						
	De Enero 2006	4,748.5	10,369.4	4,748.5	-5,620.9	0.0	-5,620.9
	Pagado en cada año						
	Acumulado a dic-2006 (Proyectado)	17,341.7	19,364.1	17,341.7	-2,022.4	0.0	-2,022.4
	Acumulado a dic-2007 (Proyectado)	30,067.2	26,141.5	30,067.2	3,925.7	0.0	3,925.7
	Acumulado a dic-2008 (Proyectado)	36,080.6	35,958.3	36,080.6	122.4	0.0	122.4
				TOTAL	2,025.7	0.0	2,025.7
	IVA aprovechado por el equipo						
	IVA utilizado en los tres años	7,714.3	9,739.9	7,714.3	-2,025.6	0.0	-2,025.6

5.5.1. Flujo de Efectivo:

Al realizar la comparación en las tres opciones, se determinó que en la de Financiamiento a Plazos, queda un saldo al 31 de enero de 2006 (año en que se desea adquirir el bien) de Q.84,000.00, el cual se considera más favorable ya que determina un flujo de efectivo temporal en enero 2006 más alto. Lo anterior se atribuye a que el total del equipo es distribuido durante seis meses pactados, a diferencia del Arrendamiento Financiero que el pago se hace fraccionado durante dos años. Para efectos de presentación de los estados financieros, la opción “C” le brinda un monto que ofrece estabilidad económica a diferencia de realizarlo al contado y con Arrendamiento Financiero.

5.5.2. Estado de Resultados:

El resultado de la sumatoria del Impuesto sobre la Renta de los tres períodos (2006-2008), fue menor por Q.2,841.70 al haber realizado la compra del equipo por medio de Arrendamiento Financiero. Esto se debe a que en esta opción, se aprovecharon los gastos la depreciación, los intereses que cobra la Arrendadora y el seguro del equipo. Dichos montos aumentan los gastos del período y éstos por ende disminuyen las ventas, creando así una base menor para el cálculo del impuesto en mención.

Se puede observar que en las opciones de Contado y Financiamiento a Plazos, los montos son más altos debido a que los gastos que se incurrieron al comprar el equipo quedaron en el primer año (2006), a diferencia del Arrendamiento Financiero que es distribuido por el plazo establecido, que en este caso fue de 24 meses.

5.5.3. Pago a Cuenta ISR trimestral:

El resultado de éste cuadro está muy ligado con el anterior (Incidencia en el Estado de Resultados), ya que depende del impuesto que se genere en cada período, así será el pago trimestral que realicen.

Al comparar la opción “B” con las otras, se estableció en cada una la diferencia de Q.2,131.30 ya que al igual que se explicó en el punto anterior, los gastos incurridos en el Arrendamiento Financiero producen un incremento en los gastos y en consecuencia una base menor para el cálculo del Impuesto Sobre la Renta.

5.5.4. Pago de IVA

5.5.4.1. Mes de Enero 2006:

En este caso la opción “A” y “C” son las más factibles debido a que obtienen una factura de gasto mayor por la compra del equipo en el mes en mención, que a diferencia de la opción “B”, no es fraccionada durante 24 meses. El IVA de dicha factura (opción A y C), será utilizado en su totalidad para reducir el impuesto generado por facturas de la empresa (IVA Débito), compensándolo entonces, con un monto significativo.

Al utilizar la opción “B” al contrario, le provoca un pago de Q.5,620.90 más de lo que les presentan las otras dos opciones, ya que en ella se toman únicamente las facturas de Gastos iniciales, enganche y primera renta, pues las mismas fueron realizadas en el mes de enero.

5.5.4.2. Pagado en cada año:

Se estableció, después de haber realizado la sumatoria de IVA pagado en los tres períodos (2006-2008), que el impuesto se reduce mayormente en la opción “B” por Q.2,025.70 en relación a la opción “A” y “C”.

Al obtener el equipo por medio de Arrendamiento Financiero, “La Chispa, S.A” obtiene de la empresa Arrendadora, facturas mensuales durante dos años por las rentas y gastos pactados, a diferencia de las otras opciones, que únicamente recibirán una factura en el mes que realicen la compra del equipo.

5.5.4.3. IVA aprovechado por el equipo:

El Arrendamiento Financiero le brinda a la empresa Q.2,025.60 más de IVA crédito por concepto de gasto, en relación a las opciones “A” y “C”, ya que como se mencionó en los puntos anteriores, se obtienen facturas durante dos años por las rentas mensuales, según el contrato establecido.

5.6. INTERPRETACIÓN Y DECISIÓN FINAL DE LA EMPRESA “LA CHISPA, S.A.”, COMPARANDO CON UN PRÉSTAMO BANCARIO

Después de observar en la interpretación y los resultados del cuadro comparativo (inciso 5.5 o cuadro anterior), se pudo demostrar entonces, que la empresa “La Chispa, S.A.” obtiene mayores beneficios financieros, presentes y futuros, al comprar el equipo de cómputo por medio de **Arrendamiento Financiero (Leasing)**, esto se debe a lo siguiente:

- Le permite tener un flujo de caja estable en el mes que realiza la operación de Arrendamiento y en los siguientes períodos en los que se involucra el plazo.
- Reduce su Impuesto Sobre la Renta debido a que la ganancia del ejercicio disminuye, siendo esto resultado del aumento de sus gastos por la depreciación, los intereses y seguro que le cobra la Arrendadora.
- Debido a la reducción del ISR, los pagos a cuenta que realice la empresa en los trimestres del ejercicio siguiente, serán menores también.

- El pago de IVA de los períodos correspondientes al plazo, se reducirá considerablemente, ya que tendrá impuesto proveniente de las facturas mensuales que reciba.

Adicionalmente solicitó a un Banco un flujo de pagos por un préstamo con el mismo monto del equipo a comprar del cual obtuvo lo siguiente:

BANCO REFORMADO, S.A.

CALCULO DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

no más de 30%

Endeudamiento 0.10%	Ingresos 3,707,000.00
--------------------------------------	--

CONDICIONES DEL CREDITO A SOLICITAR

Monto 72,000.00	Tasa de interés 16.60%	Plazo meses 24	Plazo años 2
----------------------------------	---	---------------------------------	-------------------------------

APORTACIONES EXTRAORDINARIAS

Julio y Diciembre 2,000.00	Anual 4,000.00
---	---------------------------------

aportes, opcionales
a capital

Meses	Monto	Abono Capital	Intereses	Pago Mensual
1	72,000.00	2,666.67	982.36	3,649.02
2	69,333.33	2,666.67	945.97	3,612.64
3	66,666.67	2,666.67	909.59	3,576.26
4	64,000.00	2,666.67	873.21	3,539.87
5	61,333.33	2,666.67	836.82	3,503.49
6	58,666.67	4,666.67	800.44	5,467.11
7	54,000.00	2,666.67	736.77	3,403.43
8	51,333.33	2,666.67	700.38	3,367.05
9	48,666.67	2,666.67	664.00	3,330.67
10	46,000.00	2,666.67	627.62	3,294.28
11	43,333.33	2,666.67	591.23	3,257.90
12	40,666.67	4,666.67	554.85	5,221.52
13	36,000.00	2,666.67	491.18	3,157.84
14	33,333.33	2,666.67	454.79	3,121.46
15	30,666.67	2,666.67	418.41	3,085.08
16	28,000.00	2,666.67	382.03	3,048.69
17	25,333.33	2,666.67	345.64	3,012.31
18	22,666.67	4,666.67	309.26	4,975.93
19	18,000.00	2,666.67	245.59	2,912.26
20	15,333.33	2,666.67	209.21	2,875.87
21	12,666.67	2,666.67	172.82	2,839.49
22	10,000.00	2,666.67	136.44	2,803.11
23	7,333.33	2,666.67	100.05	2,766.72
24	4,666.67	4,666.67	63.67	4,730.34
TOTALES	72,000.00	72,000.00	12,552.33	84,552.33

De lo anterior podemos demostrar lo siguiente:

	Monto a Financiar	Tasa	Enganche	Total Intereses	Seguro	IVA	Op. Comp + Gto. Inicial	Total Flujos
Leasing	64,285.71	13.00%	12,857.14	13,188.26	859.32	9,739.89	2,832.48	90,905.66
Ptmo. Bancario	72,000.00	16.60%		12,552.33		231.43	1,928.57	84,552.33
Diferencia	-7,714.29	-3.60%	12,857.14	635.93	859.32	9,508.46	903.91	6,353.33

NOTA: Ver cuadro Cotización Leasing pág.76

5.6.1. Monto a Financiar

El cuadro muestra una diferencia de Q.7,714.29, debido a que en el Arrendamiento Financiero se calcula el financiamiento por el monto del bien sin IVA, a diferencia que el préstamo bancario se realiza por la totalidad del bien.

5.6.2. Tasa

El préstamo bancario tiene una tasa más alta que la del Arrendamiento Financiero, siendo entonces la tasa del Leasing, la que resulta más atractiva para solicitar el financiamiento.

5.6.3. Enganche

Este desembolso se realiza, ya que la Arrendadora lo considera necesario por el tipo de equipo que solicita, es decir, tiene mucha posibilidad de mal uso y de competencia por mejores equipos que constantemente salen al mercado.

5.6.4. Intereses

Existe una diferencia mayor de Q.635.93 al realizar el financiamiento con Leasing. Esto se debe a que el cálculo de los intereses no es sobre los saldos como se realiza en el Banco, sin embargo el monto no es tan elevado. A pesar de ello sigue siendo

recomendable, ya que al tener más intereses tendrá menos Impuesto Sobre la Renta, siendo ésta una ventaja a pesar de ser más alto.

5.6.5. Otros Gastos

El Seguro e IVA, son los beneficios que brinda el Arrendamiento Financiero que no se obtienen con un préstamo bancario, principalmente el impuesto, ya que una institución bancaria no puede emitir facturas y en consecuencia no se puede aprovechar dicho impuesto.

El IVA que se refleja en la fila del préstamo bancario, es el que se obtiene por la factura de honorarios cobrados por escrituración. Estos son facturados por un profesional y no por el Banco, por lo que si se emite dicho documento.

5.6.6. Gasto inicial y Opción de Compra

Los Gastos iniciales o de papelería, son realizados en ambos financiamientos, sin embargo el cuadro nos muestra mayor el Leasing, debido a que tiene incluido el gasto de Opción de Compra.

La Opción de Compra es la alternativa que se utiliza para trasladar los derechos o la propiedad del bien al solicitante. Esto no es utilizado por el Banco, ya que únicamente le brinda el dinero para la compra del bien, teniendo el cliente siempre la titularidad del bien.

5.6.7 INCIDENCIA EN EL FLUJO DE EFECTIVO (ENERO 2006)

CUADRO No.17
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CAJA Y BANCOS	PRÉSTAMO	COMPRA EQUIPO	TOTAL CAJA AL 31-01-06
100%	75%	75%	
96,000.0	72,000.0	72,000.0	96,000.0

En este cuadro se enfoca el efectivo al finalizar el mes de enero 2006 (se considera **temporal** por utilizarse solo en un mes), el cual aumenta en 75% del saldo que se tiene al inicio del año y al mismo tiempo se utiliza para la compra del bien. El monto final de enero queda de la misma forma que diciembre 2005. Es importante mencionar que el saldo corresponde solamente a enero y no a todo el año. Los datos se obtienen de la misma forma que los cuadros de Contado y Arrendamiento Financiero (Ver cuadro No.1 y 6)

5.6.8 INCIDENCIA EN EL ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO No.18
LA CHISPA, S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS CON INCREMENTO DEL 20%
SOBRE EL ESTADO DE RESULTADOS DE DICIEMBRE 2005
CIFRAS EN QUETZALES

	ANO 2005	ANO 2006		ANO 2007		ANO 2008	
		SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL	SUBTOTAL	TOTAL
VENTAS	4,437,000.00	5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00	
TOTAL GASTOS	4,263,000.00	5,148,178.24		6,163,475.52		7,387,890.43	
Gastos		5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00	
Gastos Equipo							
Depreciación		21,426.43		21,426.43		21,426.43	
72,000 X 33.33%		9,223.24		3,329.09			
Intereses		1,928.57					
Gastos iniciales							
Ganancia del Ejerc.	174,000.00	176,221.76		225,804.48		279,245.57	
Impuesto ISR 31%	53,940.00	54,628.75		69,999.39		86,566.13	
GANANCIA NETA	120,060.00	121,593.02		155,805.09		192,679.45	

REF. BASE DEL INCREMENTO DEL 20%, ES SIBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS 2005

NOTA: Ver flujo de pagos (pág.101). Los valores no incluyen IVA, ya que es un estado de resultados proyectado. Se incrementan las ventas y los gastos tomando un ascenso del 20% sobre el año 2005.

El cuadro anterior, muestra la incidencia sobre la utilidad al cierre de los períodos fiscales 2006, 2007 y 2008. En este se puede observar que al adquirir un préstamo bancario, los gastos únicamente se incrementan por la depreciación, los gastos iniciales por escrituración que cubran éstas instituciones y los intereses. Los datos se calculan igual que los cuadros No.2 y 7.

5.6.9 INCIDENCIA EN EL PAGO A CUENTA ISR TRIMESTRAL

CUADRO No.19
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

PERIODO FISCAL	IMPUESTO EJERCICIO ANTERIOR	PAGO CADA TRIMESTRE	IMPUESTO ACUMULADO A OCTUBRE
2007	54,628.8	13,657.2	40,971.6
2008	69,999.4	17,499.8	52,499.5
2009	86,566.1	21,641.5	64,924.6

FUENTE: CUADRO No.18 (PROYECTADO)

Este cuadro muestra la incidencia que tendrá el comprar el bien, obteniendo los fondos por medio de un préstamo bancario, en los períodos siguientes (2007, 2008 y 2009), tomando en cuenta como gasto únicamente la depreciación del equipo, el gasto inicial y los intereses.

El procedimiento del cálculo es igual al mencionado en los casos de Contado y Arrendamiento Financiero (ver cuadros No.3 y 8)

5.6.10 INCIDENCIA EN EL IVA DEL AÑO 2006

CUADRO No.20
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CONCEPTOS	VALORES EN EL AÑO 2006	
	ANUAL (MONTOS PROYECTADOS)	MENSUAL (ENERO) (MONTO ANUAL / 12)
<u>VENTAS</u>		
Total	5,963,328.00	496,944.00
Sin IVA (según cuadro No.18)	5,324,400.00	443,700.00
IVA (Q.5,324,400.00 x 12%)	638,928.00	53,244.00
<u>GASTOS</u>		
Total	4,567,500.00	380,625.00
Sin IVA (según cuadro No.18)	5,115,600.00	339,843.75
IVA (Q.5,115,600.00 x 12%)	-613,872.00	-40,781.25
<u>Equipo</u>		
Valor equipo	72,000.00	72,000.00 *
Gastos iniciales	2,160.00	2,160.00 *
Total	74,160.00	74,160.00
Equipo sin IVA	66,214.28	66,214.29
IVA (Q.66,242.28 x 12%)	-7,945.71	-7,945.71
TOTAL IVA A PAGAR	17,110.29	4,517.04

NOTA: Las ventas y gastos mensuales son representativos al monto proyectado según cuadro No.18.

* Montos iguales a los valores anuales, debido a que la factura por el total del equipo es efectuada en el mes de enero 2006.

Este cuadro muestra el beneficio que se obtiene al realizar la compra del equipo, obteniendo los fondos por medio de préstamo bancario. La factura se emite al inicio de la transacción, las amortizaciones mensuales de la deuda no son tomadas en cuenta dentro del IVA, ya que se realizan directamente al banco, quien no emite facturas por la característica de su servicio.

5.6.11 INCIDENCIA EN EL IVA DE CADA AÑO

CUADRO No. 21
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

CONCEPTOS	AÑO 2006		AÑO 2007		AÑO 2008		
	VALORES	IVA	VALORES	IVA	VALORES	IVA	
VENTAS							
Total	5,963,328.00		7,155,993.60		8,587,192.32		
Sin IVA (s/cuadro No.18)	5,324,400.00		6,389,280.00		7,667,136.00		
Monto sin IVA x 12%		638,928.00		766,713.60		920,056.32	
GASTOS							
Total	5,729,472.00		6,875,366.40		8,250,439.68		
Sin IVA (s/cuadro No.18)	5,115,600.00		6,138,720.00		7,366,464.00		
Monto sin IVA x 12%		-613,872.00		-736,646.40		-883,975.68	
Equipo							
Compra	72,000.00						
Gastos iniciales	2,160.00						
Total	74,160.00		0.00		0.00		
Equipo sin IVA	66,214.28		0.00		0.00		TOTAL
Monto sin IVA x 12%		-7,945.71		0.00		0.00	-7,945.71
TOTAL IVA A PAGAR		17,110.29		30,067.20		36,080.64	

FUENTE: CUADRO No. 18 (PROYECTADOS ANUALMENTE)

En el cuadro anterior se muestran los valores que se obtienen al realizar la compra por medio de fondos financiados por un banco, éstos se manejan como una compra al contado por lo que se aprovecha el IVA que genera la compra del equipo de cómputo durante el primer año únicamente. En los siguientes períodos no se obtiene factura por los pagos mensuales, ya que la transacción es realizada con préstamo fiduciario y el banco no emite facturas por el tipo de servicio que presta.

5.7. RESUMEN DEFINITIVO DE LAS OPCIONES PARA FINANCIAR LA COMPRA DEL EQUIPO.

Habiendo tomado la decisión “La Chispa, S.A.”, que la mejor forma de adquirir el equipo de cómputo es por medio de un financiamiento, ha hecho nuevamente un estudio de las dos opciones: Arrendamiento financiero o Préstamo Bancario.

Se realiza a continuación un resumen de los cuadros que se mostraron en cada propuesta. Se identificará a cada opción como A y B y se realiza una comparación entre cada una de ellas sobre las situaciones que fueron estudiadas. En este cuadro se establecerá, cuál de las propuestas es la que más conviene utilizar.

CUADRO No.22
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES

	DESCRIPCION	OPCIONES		RELACIÓN ENTRE LAS OPCIONES
		A LEASING	B PTMO. BANC.	ENTRE A Y B
5.5.1	FLUJO DE EFECTIVO			
	Total Caja al 31 enero 2006	76,603.9	96,000.0	-19,396.1
5.5.2	ESTADO DE RESULTADOS			
	ISR 2006 (Proyectado)	55,338.9	54,628.8	710.2
	ISR 2007 (Proyectado)	68,861.6	69,999.4	-1,137.8
	ISR 2008 (Proyectado)	86,250.0	86,566.1	-316.2
			TOTAL	-743.8
5.5.3	PAGO A CUENTA ISR TRIMESTRAL			
	Impto. Pagado a oct-07 (Proyectado)	41,504.2	40,971.6	532.6
	Impto. Pagado a oct-08 (Proyectado)	51,646.2	52,499.5	-853.3
	Impto. Pagado a oct-09 (Proyectado)	64,687.5	64,924.6	-237.1
			TOTAL	-557.8
5.5.4	PAGO DE IVA			
	De Enero 2006	10,369.4	4,729.2	5,640.2
	Pagado en cada año			
	Acumulado a dic-2006 (Proyectado)	19,364.1	17,110.3	2,253.8
	Acumulado a dic-2007 (Proyectado)	26,141.5	30,067.2	-3,925.7
	Acumulado a dic-2008 (Proyectado)	35,958.3	36,080.6	-122.4
			TOTAL	-1,794.2
	IVA aprovechado por el equipo			
	IVA utilizado en los tres años	9,739.9	7,945.7	1,794.2

5.7.1. Flujo de Efectivo:

Al realizar la comparación de las últimas dos opciones, se determinó una diferencia de Q.19,396.10 a favor del Préstamo Bancario, quedando un saldo al 31 de enero de 2006 (año en que se desea adquirir el bien) de Q.168,000.00, el cual se considera más favorable ya que determina un flujo de efectivo temporal al mes de enero, más alto. Sin embargo, debe tenerse claro que dicho flujo será favorable únicamente en el mes de la compra, durante los restantes tendrá un movimiento normal.

5.7.2. Estado de Resultados:

El resultado de la sumatoria del Impuesto sobre la Renta de los tres períodos (2006-2008), fue menor por Q.743.80 al haber realizado la compra del equipo por medio de Arrendamiento Financiero. Esto se debe a que en esta opción, se aprovecharon los gastos de la depreciación, los intereses que cobra la Arrendadora y el seguro del equipo. Dichos montos aumentan los gastos del período y éstos a su vez disminuyen las ventas, creando así una base menor para el cálculo del impuesto en mención.

5.7.3. Pago a Cuenta ISR trimestral:

El resultado de este cuadro está muy ligado con el anterior (Incidencia en el Estado de Resultados), ya que depende del impuesto que se genere en cada período, así será el pago trimestral que realicen.

Al comparar la opciones se estableció que existe una diferencia de Q.557.80 ya que al igual que se explicó en el punto anterior, los gastos incurridos en el Arrendamiento Financiero producen un incremento en los gastos y en consecuencia una base menor para el cálculo del Impuesto Sobre la Renta.

5.7.4. Pago de IVA

5.7.4.1. Mes de Enero 2006:

En este caso la opción “B” es la más factible debido a que obtienen una factura de gasto mayor por la compra del equipo en el mes en mención, que a diferencia de la opción “A”, no es fraccionada durante 24 meses. El IVA de dicha factura, será utilizado en su totalidad para reducir el impuesto generado por facturas de la empresa (IVA Débito), compensándolo entonces, con un monto significativo.

Al utilizar la opción “A” al contrario, le provoca un pago de Q.10,369.40 más de lo que les presentan las otras dos opciones, ya que en ella se toman únicamente las facturas de Gastos iniciales, enganche y primera renta, pues las mismas fueron realizadas en el mes de enero.

5.7.4.2. Pagado en cada año:

Se estableció, después de haber realizado la sumatoria de IVA pagado en los tres períodos (2006-2008), que el impuesto se reduce mayormente en la opción “A” por Q.1,794.20 en relación a la opción “B”.

Al obtener el equipo por medio de Arrendamiento Financiero, “La Chispa, S.A” obtiene de la empresa Arrendadora, facturas mensuales durante dos años por las rentas y gastos pactados, a diferencia de la otra opción, que únicamente recibirán una factura en el mes que realicen la compra del equipo.

5.7.5. IVA aprovechado por el equipo:

El Arrendamiento Financiero le brinda a la empresa Q.1,794.20 más de IVA crédito por concepto de gasto, en relación a la opción “B”, ya que como se mencionó en los puntos anteriores, se obtienen facturas durante dos años por las rentas mensuales, según el contrato establecido.

5.8. BENEFICIO TOTAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)

**CUADRO No.23
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES
BENEFICIO TOTAL**

RUBROS BENEFICIADOS	TOTAL AHORRADO
ESTADO DE RESULTADOS	743.8
PAGO A CUENTA ISR TRIMESTRAL	557.8
PAGO DE IVA Diferencia con Monto del Banco	1,794.2
TOTALES --->	3,095.8

**CUADRO No.24
LA CHISPA, S.A.
CIFRAS EN QUETZALES
OTROS BENEFICIOS**

CONCEPTO	TOTAL BENEFICIO
Tasa (Diferencia con Banco)	3%
Seguro	859.32
IVA (Según flujo pág.76)	9,739.89
TOTAL (Seguro + IVA) --->	10,599.2

Después de ver todas las opciones que tiene “La Chispa, S.A.” para adquirir un bien mueble, ha decidido realizar la compra del equipo de cómputo por medio del Arrendamiento Financiero, ya que considera es la mejor opción de todas las que se plantearon en el presente capítulo.

A pesar que el gasto es un tanto elevado al final del período, obtiene otros beneficios que puede aprovechar a lo largo del plazo establecido por la Arrendadora, que no fueron mostrados por las otras posibilidades de compra.

Para muchas empresas es importante mantener un flujo de efectivo mensual y anual adecuado para seguir realizando transacciones con terceros, es por ello que el Leasing se convierte atractivo para los solicitantes, ya que con el mismo no desembolsa mucho efectivo durante el plazo y puede postularse con cualquier institución para solicitar préstamos fiduciarios.

Debido a que La Chispa, S.A. cumple con todos los requisitos legales y financieros que la transacción requiere (Ver Capítulo V inciso 5.3), la empresa Arrendadora Segura, S.A. lo acepta como cliente y realiza el Contrato de Arrendamiento.

CONCLUSIONES

1. El Arrendamiento Financiero (Leasing), desde hace aproximadamente treinta años, se ha mostrado como una opción financiera al realizar compras de bienes muebles, que a diferencia de comprar al contado y desembolsar el dinero inmediatamente, se realizan pagos mensuales durante un plazo pactado entre las partes sin afectar de inmediato el flujo de efectivo de la empresa.
2. El Arrendamiento Financiero está regulado por diversidad de artículos de distintas leyes guatemaltecas, por lo que es necesario conocer cada una de ellas para utilizarlas correctamente y así realizar operaciones exactas, tanto fiscales como financieras y contables.
3. En el caso práctico que se muestra en la presente investigación, se muestran tres opciones para adquirir un bien mueble: Contado, Leasing y Financiamiento a Plazos. Se realizó un estudio de cada uno de ellos, en cuanto a los rubros que afectan o benefician en sus estados financieros, y en base a ello se determinó que el más recomendable es el Arrendamiento Financiero. Esto se debe a que mantiene su flujo de efectivo estable, reduce su Impuesto Sobre la Renta y por consiguiente los pagos trimestrales del mismo, se aprovecha el Impuesto al Valor Agregado por las facturas que la Arrendadora emite, tanto mensualmente como el total durante el año.
4. El beneficio económico que se obtiene al adquirir un bien mueble por medio de Leasing se determinará en base al monto del mismo, es decir, entre mayor sea el valor del bien, mayor será el monto total de lo que se ahorre en los pagos de impuestos. En el caso práctico se muestra un monto relativamente bajo, es por ello que el total ahorrado es menor, pero las empresas que optan por esta estrategia, lo realizan para compras de bienes con montos altos.

RECOMENDACIONES

1. Por la trayectoria y expansión que ha tenido el Arrendamiento Financiero, no solo en Guatemala, sino alrededor del mundo, se considera una opción sólida para realizar una transacción de compra de un bien, preferiblemente si es utilizado para el giro normal de la empresa, ya que el mismo le generará más ingresos por el crecimiento proporcionado en sus productos.
2. Es importante que antes de realizar un contrato de Arrendamiento Financiero, la empresa que adquiera el bien, se informe sobre la base legal que este medio proporciona, ya que el desconocimiento daría como resultado problemas fiscales y contables.
3. Se determinó en el caso práctico (Capítulo V), que es recomendable realizar un análisis con varias alternativas en la compra del bien deseado, esto le generará a la empresa una visión más amplia de los beneficios que cada una le proporcionará. Se recomienda entonces que una empresa comercial adquiera sus bienes muebles por medio del Arrendamiento Financiero, ya que obtiene beneficios económicos en diversos rubros de los estados financieros, los cuales le ayudarán a desembolsar menos efectivo durante el plazo del contrato.
4. Debido a que el beneficio económico depende del monto del bien, es recomendable entonces que se realice con bienes muebles que tengan una carga económica significativa para la empresa, ya que así obtendrán un ahorro mayor en su flujo de efectivo durante varios años.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Arrendadora Centroamericana, S.A.**, Manual para el proceso de Análisis Financiero “Leasing” y requisitos para la aprobación de clientes.
2. **Boneo Villegas, Eduardo**, Contratos Bancarios Modernos, Argentina, Abeledeo-Perrot, 1994
3. **Bounocore, Vincenzo**, El Leasing, Argentina Editorial Abeledeo Perrot, 1975
4. **Chicas Hernández, Jaime Humberto**, Manual de apoyo para las prácticas de orientación para la elaboración de Tesis.
5. **Cholvis, Francisco**, Diccionario de Contabilidad, Ediciones Leconex 1968.
6. **Código Civil de Guatemala**, Decreto Ley No.106 del Congreso de la República.
7. **Código de Comercio**, Decreto No.2-70 del Congreso de la República y sus Reformas.
8. **Código Procesal Civil y Mercantil**, Decreto No.107 del Congreso de la República.
9. **Enciclopedia Finney Miller**, México, Unión Tipográfica Editorial 1977
10. **Guajarro Cantú, Gerardo**, Contabilidad Financiera, México Awario Editores, S.A. 1994.
11. **Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos y su Reglamento**, Decreto del Congreso de la República 67-2001.

12. **Ley del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)**, Decreto del Congreso de la República 27-92 y sus Reformas
13. **Ley Sobre el Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.)**, Decreto 26-92 del Congreso de la República y sus Reformas.
14. **Marcase, Robert**, Diccionario de Términos Financieros & Bancarios, Cuarta Edición Bogotá D.C. octubre 2002.
15. **Morales García, Manuel Fernando**, Leasing o Arrendamiento Financiero, una opción para arrendar en lugar de comprar, I Congreso Centroamericano y V Congreso Nacional de Contaduría Pública. Marzo 1995.
16. **Muyshondt, Ana Isabel**, Análisis e Interpretación de Estados Financieros, documentos recibidos en Capacitación Estratégica Organizacional (CEO) 2003.
17. **Normas Internacionales de Contabilidad**, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003.
18. **Pelayo y Gross, Ramón García**, Diccionario Larousse.
19. **Perdomo Salguero, Mario Leonel**, Contabilidad III, Editores Edeca 1998.
20. **Contabilidad III**, Notas propias del curso, Universidad de San Carlos de Guatemala
21. **Prensa Libre**, Impulsan Aprobación de 16 Leyes Financieras, publicación del día 28 de enero de 2005
22. **Sabino, Carlos**, Diccionario de Economía y Finanzas.

23. **Sermin, S.A.** Manual interno
24. **Superintendencia de Bancos**, Preguntas y Respuestas sobre la lucha contra el Lavado de Dinero u otros Activos.
25. **Vásquez Del Mercado, Oscar**, Contratos Mercantiles
26. **www.econolink.com.ar**
27. **www.virtual.unal.edu**

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No. 1: Acta No.2-2006 del Consejo de Administración

ANEXO No.1**ACTA No. 2-2006
DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN**

En la Ciudad de Guatemala, siendo las dieciséis horas en punto del 20 de enero de dos mil seis, en las oficinas de Arrendadora Segura, se reúnen los siguientes señores directores: Don Fernando Sánchez Lima, Don Roberto Alfredo Kuesterman González, Don Rodolfo Leonel Figueroa Imeri, Don Maynor Vinicio Rodríguez Illescas y Licenciado Roberto Carlos Carrillo Méndez, Gerente General.

PRIMERO:

Antes de iniciar la sesión, se comprobó el quórum necesario para llevar a cabo la misma y se aprobó la siguiente agenda:

1. Lectura del acta anterior.
2. Estados Financieros preliminares al 31 de diciembre de 2005.
3. Disponibilidad de nuevas operaciones.
4. Nuevas operaciones.

SEGUNDO:

Se dio lectura del acta anterior, la cual fue aprobada por unanimidad.

TERCERO:

Se presentó el informe de los estados financieros preliminares al 31 de diciembre de 2005.

CUARTO:

A continuación se entró a conocer las solicitudes de arrendamiento. Después de las consideraciones pertinentes los Señores Directores aprobaron por unanimidad las siguientes:

A.	Arrendatario:	La Chispa, S.A.
	Equipo:	6 computadoras Marca Dell
	Proveedor:	Microsistemas, S.A.
	Valor:	Q.12,000.00 cada una, haciendo un total de Q.72,000.00
	Plazo:	24 meses
	Pago inicial:	Pagará un 20% del valor total, además de la primera renta.

QUINTO:

No habiendo más que hacer constar se da por finalizada la sesión en el mismo lugar y fecha de su inicio, siendo las dieciocho horas con cincuenta minutos.

Sr. Fernando Sánchez Lima
Presidente

Sr. Roberto Alfredo Kuesterman González
Secretario