

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Postgrado
Maestría en Administración Financiera



**ANÁLISIS FINANCIERO COMPARATIVO DE PRODUCTOS
POTENCIALMENTE IMPORTANTES PARA UNA EMPRESA GUATEMALTECA
QUE BRINDA EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)**

LICDA. AURA MÓNICA HERNÁNDEZ ILLESCAS

Guatemala, noviembre de 2010

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Postgrado
Maestría en Administración Financiera

**ANÁLISIS FINANCIERO COMPARATIVO DE PRODUCTOS
POTENCIALMENTE IMPORTANTES PARA UNA EMPRESA GUATEMALTECA
QUE BRINDA EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)**

Informe final de tesis para la obtención del Grado de Maestro en Ciencias, con base en el “Normativo de Tesis para Optar al grado de Maestro en Ciencias” aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, en el Numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 julio de 2009.

ASESOR: MSC. CARLOS RAFAEL MÉNDEZ DUARTE

POSTULANTE: LICDA. AURA MÓNICA HERNÁNDEZ ILLESCAS

Guatemala, 22 de noviembre de 2010

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

Decano: Lic. José Rolando Secaida Morales
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero: Lic. Albaro Joel Girón Barahona
Vocal Segundo: Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero
Vocal Tercero: Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto: S.B. Roselyn Janette Salgado Ico
Vocal Quinto: P.C. José Abraham González Lemus

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE TESIS

Presidente: Dr. José Alberto Ramírez Crespín
Secretario: MSc. Juan de Dios Alvarado López
Vocal I: MSc. Lesbia Lisseth Lemus López
Asesor: MSc. Carlos Rafael Méndez Duarte

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, TRES DE NOVIEMBRE DE DOS MIL DIEZ.

Con base en el Punto CUARTO, inciso 4.6, subinciso 4.6.2 del Acta 16-2010 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 21 de octubre de 2010, se conoció el Acta Escuela de Estudios de Postgrado No. 11-2010 de aprobación del examen Privado de Tesis, de fecha 26 de julio de 2010 y el trabajo de Tesis de Maestría en Administración Financiera, denominado: "ANÁLISIS FINANCIERO DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE IMPORTANTES PARA UNA EMPRESA GUATEMALTECA QUE BRINDA EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)", que para su graduación profesional presentó la Licenciada AURA MÓNICA HERNÁNDEZ ILLESCAS, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"D Y ENSEÑAD A TODOS"


LIC. CARLOS ROBERTO CARRERA MORA
SECRETARIO




LIC. JOSE ROLANDO ESCOBAR MORALES
DECANO



Srmp.



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
 ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ACTA No. 11-2010

En el salón número 4 del Edificio S-11 de la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, nos reunimos los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el veintiséis de julio de 2010, a las 19:00 horas para practicar el EXAMEN GENERAL DE TESIS de la Licenciada Aura Mónica Hernández Illescas, Carné No. 000017320, estudiante de la Maestría en Administración Financiera, como requisito para optar al grado de Maestra en ciencias de la Escuela de Estudios de Postgrado. El examen se realizó de acuerdo con el Reglamento de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el punto QUINTO inciso 7.2 del Acta No. 05-2005 de la sesión celebrada el veintidós de febrero de 2005, actualizado y aprobado por Junta Directiva en el Numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009.

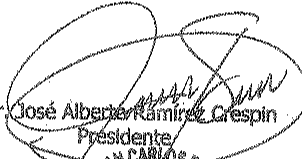
Se evaluaron de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico del informe final de la tesis elaborada por el postulante, denominada "ANÁLISIS FINANCIERO DE LA LÍNEA DE PRODUCTOS POTENCIALMENTE IMPORTANTES PARA UNA EMPRESA GUATEMALTECA QUE BRINDA EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING)".


El examen fue APROBADO por UNANIMIDAD de votos, CON ENMIENDAS por el Jurado Examinador.

Con respecto a la aprobación final de la tesis, la postulante deberá incorporar las recomendaciones emitidas por el Jurado Examinador, las cuales se le entregan por escrito y las presentará en el plazo máximo de 30 días a partir de la presente fecha.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los veintiséis días del mes de julio del año dos mil diez.

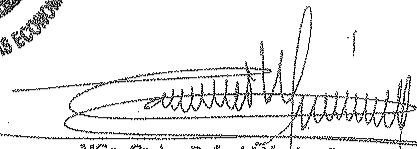

 MSc. Juan de Dios Alvarado López
 Secretario


 Dr. José Alberto Ramírez Crespin
 Presidente




 MSc. Lesbia Lisseth Lemus López
 Vocal I


 Licda. Aura Mónica Hernández Illescas
 Postulante


 MSc. Carlos Rafael Méndez Duarte
 Profesor Consejero

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 y celestiales, porque sus enseñanzas han sido tan fuertes que han logrado que la tierra de mi vida sea fértil. A pesar de que en esta oportunidad no puedo verte presente, puedo escuchar tu sonrisa... quise llegar a la meta por ti. Los amo con todo mi corazón.
- A mis Hermanos y sobrinas
Jackeline y Carlos quienes durante la vida que llevamos juntos me han enseñado a valorar la familia. Para ellos este logro por todos los bellos momentos que hemos pasado juntos. Y para Michelle y Sofi por brindarme su 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
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 todos los amigos y personas que han colaborado para que el día de hoy esté culminando esta nueva meta. Gracias por subirse al tren de mi vida y enseñarme a valorarlos y saber que puedo contar con ustedes en todo momento.

CONTENIDO

	Página No.
RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1. ANTECEDENTES	1
2. MARCO TEÓRICO	16
3. METODOLOGÍA	47
4. REQUISITOS Y RIESGOS ANALIZADOS POR UNA EMPRESA ARRENDADORA	53
4.1. Requisitos	53
4.2. Riesgos	58
5. ANÁLISIS DE LOS BIENES MUEBLES COMERCIALIZADOS EN UNA EMPRESA ARRENDADORA	60
5.1. Crear la necesidad para la compra de un bien en Arrendamiento	60
5.2. Análisis de las líneas de productos	61
5.3. Análisis financiero	65
6. TENDENCIA DE LAS LÍNEAS DE PRODUCTOS DE UNA EMPRESA ARRENDADORA Y ALTERNATIVAS PARA PROMOVER LOS BIENES MUEBLES MENOS COMERCIALIZADOS	
6.1. Estudio de Proyecciones	69
6.1.1. Regresión y correlación	70
6.1.2. Flujo de caja	73
6.2. Evaluación de mejoramiento en líneas de producto menos potenciales	74
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	85
BIBLIOGRAFÍA	86

ANEXOS	90
---------------	----

ÍNDICE DE GRÁFICAS

1 División por Sector Económico	62
2 División por Tipo de Equipo	64
3 Ventas Totales por los años 2006 al 2008	70
4 Gastos Totales proyectadas a Cinco años	72

ÍNDICE DE CUADROS

1 Análisis horizontal sobre la representatividad de los sectores de Arlasa	65
2 Análisis vertical de las ventas de Arlasa por sectores	67
3 Ventas totales por tres años	70
4 Ventas totales proyectadas en base a la ecuación de mínimos cuadrados	71
5 Gastos totales por los años 2006-2008	72
6 Gastos totales proyectados en base a la ecuación de mínimos cuadrados	73
7 Flujo proyectado con base en datos lineales	74
8 Resumen de lo observado en las líneas de productos	75
9 Análisis vertical de representatividad sobre ventas (en valores)	76
10 Análisis vertical de representatividad sobre ventas (en porcentajes)	76
11 Análisis vertical del incremento sobre ventas	77
12 Incremento del 40% de los Ingresos por las líneas de productos menos potenciales	79
13 Incremento del 25% de los gastos administrativos	79
14 Flujo proyectado con nuevos datos por incremento del 40% de los Ingresos y 25% de gastos administrativos	80
15 Diferencia entre Flujos Netos	81
16 Diferencia entre el VAN de los Flujos Netos	81

RESUMEN

En la investigación se pudo establecer cuál es la línea de producto que menos brinda una empresa de arrendamiento financiero en la ciudad de Guatemala, con Personas Jurídicas e Individuales que solicitan dicho servicio para comprar bienes muebles durante los años 2006, 2007 y 2008.

Es importante mencionar que, el comportamiento de los bienes que se brindan en arrendamiento, dependen de la tendencia que las arrendadoras hayan escogido desde sus inicios, algunas veces debido al origen de las mismas.

La información se obtuvo, principalmente, de una empresa que brinda el servicio de arrendamiento financiero en Guatemala, independiente de las entidades bancarias y grupos financieros, y de documentación histórica recabada sobre el dichas empresas desde sus inicios, tanto a nivel mundial como guatemalteco.

Además de la información mencionada, se realizaron investigaciones documentales (consulta de leyes guatemaltecas, normas, libros, revistas y periódicos escritos), así como entrevistas y observaciones.

De la información recabada se pudo observar que los productos menos solicitados por los clientes en financiamiento son: equipo agrícola, equipo de cómputo y de oficina. También se pudo determinar que, el sector agrícola y de construcción es el que menos solicita el servicio de arrendamiento financiero.

Se determinó que las causas de que los equipos menos solicitados muestren estas tendencias se debe a lo siguiente:

- El monto del equipo de cómputo: La tecnología tiene muchos cambios constantemente, lo que afecta el precio de mercado de los productos, siendo éste un factor de riesgo para la empresa arrendante; sin embargo,

se encuentra dentro de los bienes que se brindan por este tipo de financiamiento. El desconocimiento de las empresas en obtener este tipo de bienes por medio de arrendamiento financiero, es la mayor razón de no ser muy solicitado.

- El mobiliario y equipo no posee cambios constantes dentro de una empresa; por lo que, la solicitud de este tipo de bien (fotocopiadoras, plantas telefónicas, equipo de comunicación, escritorios, mobiliario de oficina) no será requerido constantemente. Algo que se debe tomar en cuenta con estos bienes, es que deben de ser “identificables”; es decir, que posean un número de modelo que pueda distinguirlos al momento de realizar un contrato de esta naturaleza, esto con el fin de no ser reemplazados por otro que no corresponda, teniendo la arrendadora el control sobre éstos.
- El equipo agrícola no es requerido a menudo por el mismo sector, ya que las empresas que pertenecen a este gremio, regularmente, están exentas de impuesto en Guatemala, lo que hace no interesarles este tipo de financiamiento. Sin embargo, hay un grupo de ellos que podría utilizarlo para fines de mejores flujos de efectivo, pero no se les ha incentivado a utilizar este financiamiento.

Se concluye entonces que, el mercado de las empresas arrendadoras, no depende únicamente de la fuerza mercadológica que maneje, sino de muchos factores externos y de riesgo que se consideran para brindar un equipo en arrendamiento; por lo que, las tendencias mostradas no son reflejo de poco interés en los sectores económicos ni líneas de productos, sino de las necesidades y requerimientos de los mismos.

1. ANTECEDENTES

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 Telephone 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.¹

El arrendamiento se utilizó al principio como una forma de brindar equipo industrial sin que implicara un financiamiento, a lo que posteriormente se le conoció como “arrendamiento 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

¹ www.econolink.com.ar, 2006, Historia Arrendamiento financiero, consultado en junio 2006

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, la cual estaba 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”.²

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

² El Arrendamiento Financiero (Leasing). Una Opción para el Desarrollo. León Tóvar, Soyía

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.

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”.³ Apoyados en la mejor doctrina comparada, se dice que la denominación “arrendamiento financiero”, es una traducción inexacta e incompleta del término en el idioma inglés “Leasing”. Denominaciones de algunos países:

- Estados Unidos “Leasing”
- Francia “credit-bail”, “equipment-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.⁴

1.1. 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 entre empresas.

³ El Leasing. Bounocore, Vincenzo. Argentina, editorial Abeledeo Perrot, 1975, página 15.

⁴ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, página 4

A partir del año de 1975 un grupo financiero de la iniciativa privada realiza las primeras operaciones de arrendamiento financiero. Más recientemente, en los años 2008-2009, 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 se mencionan empresas arrendadoras de: maquinaria y equipo, equipos de computación, bienes inmuebles, vehículos y plantas telefónicas. Dichas empresas se han valido del arrendamiento como un medio para percibir utilidades que han sido estables y consistentes, esto puede demostrarse con el simple hecho de que las mismas tienen más de veinte años de existencia.

1.2. ASPECTOS LEGALES

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), 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.⁵

- 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.⁶

El Arrendamiento Financiero 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.⁷

⁵ Contratos Bancarios Modernos. Boneo Villegas, Eduardo. Pag, 92 y 93

⁶ IBID Pag, 94

⁷ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pag, 14 y 15

A pesar de no estar sujeta a revisión por algunas entidades, como se menciona en el párrafo anterior, si está supervisada por la Intendencia de Verificación Especial (IVE), ya que dentro de la ley de ésta se menciona a las entidades que brindan el servicio de arrendamiento financiero como empresas obligadas.

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.⁸

Por lo anterior, se mencionan a continuación las leyes, documentos y códigos que se relacionan con el arrendamiento financiero:

1.2.1. Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala

“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”.⁹

El arrendamiento financiero por ser un contrato de arrendamiento, está regulado en los artículos del Código de Comercio: 2 Comerciantes (inciso 2), 671 Formalidades de los contratos, 678 Obligaciones sobre cosa cierta, 693 Falta de pago, 694 Normas supletorias, 039 Procedimientos mercantiles.

⁸ Prensa Libre. Impulsan Aprobación de 16 Leyes Financieras, publicación del día 28 de enero de 2005

⁹ Código de Comercio, Decreto No.2-70 del Congreso de la República y sus Reformas, página 7

Estos apartados explican cómo una entidad que brinde el servicio de arrendamiento financiero, se puede catalogar como un comerciante de tipo mercantil. Como tal, también tiene que cumplir con formalidades en sus contratos al igual que cualquier otro tipo de negocio, tales como: falta de pago, la falta de disposiciones de este libro hará que se apliquen las disposiciones del Código Civil, entre otras situaciones.

“A menos que se estipule lo contrario en este código, todas las acciones a que de 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.”¹⁰

1.2.2. 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” al País, para estar enmarcados en un solo contexto.

Los siguientes artículos: 1517, 1535, 1881, 1886, 1897, 1902, 1903, 1904, 1907 y 1914 del Código Civil, son los que tienen relación con el arrendamiento financiero.

Estos enunciados mencionan la existencia del contrato que se relaciona con éste tipo de negocio, la repercusión en el incumplimiento de las partes, los bienes que pueden ser objeto de este contrato, el plazo a utilizar, las condiciones con las que el arrendador debe entregar al arrendatario el bien, derechos y obligaciones para

¹⁰ Código de Comercio, Decreto No.2-70 del Congreso de la República y sus Reformas.

las partes involucradas, las causas por las que puede haber rescisión del contrato y situaciones por las que puede cesar la responsabilidad del arrendatario.

1.2.3. 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”.¹¹ 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.

Los artículos relacionados son los siguientes: 4 (inciso 5), 2 (inciso 1), 3 (inciso 4), 4 (inciso 1), 4 (inciso 5), 13 (inciso 2).

Se menciona en las secciones anteriores, el momento en que se causa el impuesto, siendo para el arrendatario cuando emiten la factura. Se especifica que la obligación es generada por: El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.

También se da a conocer el momento y las causas por las que debe realizarse el pago del impuesto, así como la base imponible.

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.

¹¹ Ley del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.). Decreto del Congreso de la República 27-92 y sus Reformas.
Página 2

1.2.4. 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”,¹² 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.

Según el artículo 38 (inciso k) de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, indica lo siguiente relacionado con el arrendatario:

- “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.

Según el artículo 4 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, indica lo siguiente relacionado con el arrendador:

- “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

¹² Ley del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.), Decreto 26-92 del Congreso de la República y sus Reformas, página 5

celebración de los contratos”.¹³ 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.

1.2.5. 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”¹⁴ 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

- 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)

Los artículos relacionados son los siguientes: 229 Materia de Juicio Sumario, 327 Procedencia del Juicio Ejecutivo, 336 Ejecuciones de obligación de dar (Su uso es más eficiente si, se ha pactado esta vía en el contrato cuyo incumplimiento se reclama).

¹³ Ley del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.), Decreto 26-92 del Congreso de la República y sus Reformas, página 8

¹⁴ Código Procesal Civil y Mercantil, Decreto No.107 del Congreso de la República, página 5

Establecen cuándo se tramitará juicio sumario en los asuntos de arrendamiento y en los de rescisión de contrato. 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).

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 de dar.

1.2.6. Normas Internacionales de Contabilidad

“El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) 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 IASB son todas las organizaciones de profesionales contables que son, a su vez, miembros de la Federación Internacional de Contadores (IFAC).”¹⁵

¹⁵ Normas Internacionales de Contabilidad, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003

1.2.6.1. 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.”

Los párrafos relacionados para el arrendatario son los siguientes: 12, 16, 17 y 20.

Dichos enunciados mencionan cómo debe reconocerse contablemente un bien adquirido en arrendamiento financiero. 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.

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.

Mencionan también la forma en que debe realizarse la depreciación del bien, inclusive en caso de que exista razonable certeza de que el arrendatario obtendrá la propiedad al finalizar el plazo del arrendamiento.

El párrafo relacionado con el arrendador es el 28.

Menciona la forma contable en la que deben reconocerse los bienes dados en arrendamiento, en donde “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.”¹⁶

¹⁶ Normas Internacionales de Contabilidad, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003

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.

1.2.7. Ley Contra El Lavado De 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. Su objetivo es 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.¹⁷

Las instituciones que brinden el servicio de arrendamiento financiero tomarán en cuenta los siguientes artículos: 1 Objeto de la ley, 18 De las personas obligadas (Numeral 5), 21 Registros, 26 Comunicación de transacciones financieras sospechosas o inusuales.

¹⁷ Superintendencia de Bancos, Preguntas y Respuestas sobre la lucha contra el Lavado de Dinero u Otros Activos

Los artículos mencionan el objeto de la Ley así como las normas que deben observar las personas obligadas. Las empresas de Arrendamiento Financiero, se encuentran dentro de la lista de instituciones obligadas a regirse por esta ley.

También menciona las obligaciones de la empresa arrendadora con respecto a los registros que debe tener de las personas individuales o jurídicas con las que establezcan relaciones comerciales o relaciones del giro normal o aparente de sus negocios. Es importante tomar en cuenta las transacciones que dichas personas jurídicas o individuales puedan realizar periódicamente, ya que de ello depende lo que deban comunicar a la Intendencia de Verificación Especial.

Artículo relacionado con el Reglamento de la Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos, Acuerdo Gubernativo número 118-2002:

1.2.8. Ley de Garantías Mobiliarias Decreto Ley 46-2008

El Congreso de la República de Guatemala aprobó la Ley de Garantías Mobiliarias, la cual permitirá a los pequeños y medianos empresarios obtener créditos por medio de garantías distintas a la hipoteca y prenda; quienes podrán optar a de una manera mas inmediata y a menores tasas de interés al crédito bancario tradicional.

La normativa crea el marco jurídico para que dentro de la certeza legal, los empresarios puedan dar en garantía una serie de bienes, como el inventario de sus empresas, cuentas por cobrar, facturas por cobrar, títulos de crédito, derechos de propiedad intelectual, cosechas, entre otros.

El sistema financiero tradicional lo que exigía era hipotecas nada más, en este caso las FEPYMES pueden ahora dar en garantía su propio equipo, su propia maquinaria y cualquier otra garantía que no sea específicamente una hipoteca.

Como se considera una garantía para respaldar un crédito, es indispensable llevar un control, por ello se creó también el Registro de Garantías Mobiliarias. Éste es considerado “una institución pública adscrita al Ministerio de Economía creado mediante el decreto No.51-2007 del Congreso de la República de Guatemala y cuyo objeto es la inscripción de la constitución, modificación prórroga, cancelación y ejecución de garantías mobiliarias y consecuentemente su publicidad”.¹⁸

1.3. Nivel espacial

La investigación se realizó en una empresa arrendadora que posee 32 años de realizar este servicio en Guatemala y además no pertenece a ninguna entidad bancaria de la República.

Por el tipo de servicio que brinda la empresa, se le atribuye al sector financiero, ya que otorga a sus clientes la oportunidad de comprar bienes muebles que le son necesarios, sin necesidad de que ellos desembolsen la totalidad de su valor, siendo ellos quienes pagan al proveedor los mismos y cobran a los clientes cuotas mensuales

1.4. Nivel temporal

La investigación se realizó sobre la información proporcionada por la Arrendadora mencionada en el nivel espacial. La misma, se basó en los períodos 2006, 2007 y 2008, de donde se sustrajo los datos relevantes.

¹⁸ Ministerio de Economía, 2008, Quienes somos, página electrónica, Guatemala, marzo 2010, www.rgm.gob.gt ,

2. MARCO TEÓRICO

Para comprender el tema investigado, es necesario conocer ciertos conceptos y términos relevantes que son mencionados en los próximos capítulos.

2.1. ARRENDAMIENTO

“Adquirir mediante precio el disfrute temporal de bienes inmuebles”¹⁹. “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”.²⁰

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.²¹

2.2. ARRENDAMIENTO FINANCIERO

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”.²²

¹⁹ Diccionario Larousse. Pelayo y Gross, Ramón García

²⁰ Normas Internacionales de Contabilidad, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003

²¹ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág. 3

²² Contratos Bancarios Modernos. Boneo Villegas, Eduardo. Argentina, Abeledeo-Perrot, 1994, página 88.

Al basarse en este concepto, el arrendamiento financiero debería ser una opción de financiamiento para cualquier tipo de empresa, por lo que la parte Arrendante, debería aprovechar esta necesidad para ampliar su mercado.

2.3. ELEMENTOS

Los elementos que conforman un contrato de arrendamiento financiero para visualizar las líneas de productos potenciales son los siguientes:

2.3.1. 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.

Este elemento es a quién se le estará analizando en esta investigación, y de quién se pretende establecer cuáles son las líneas de productos que, actualmente, realizan y las que se podrían agregar para incrementar tanto sus ingresos, como su cartera de clientes.²³

2.3.2. 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.²⁴

²³ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág. 4

²⁴ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág. 4 y 5

Este elemento será el indispensable para estudiar y analizar las necesidades que tenga el mercado, con ello se pretende establecer cuáles son los productos potenciales que más requieran para realizar un contrato de Arrendamiento Financiero.

2.3.3. 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.

Conocer el plazo de las operaciones que se realizan bajo este concepto, sirve para evaluar el tiempo en que el Arrendatario puede apalancarse y recurrir a un contrato de “Leasing”. Cuánto más necesidad tenga de financiarse, así será el incremento de negocios que realice con el Arrendante, lo cual a éste último le ayudaría para ampliar sus negocios y al mismo tiempo mantener o incrementar sus líneas de productos.²⁵

2.3.4. Entidad financiera

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

En Guatemala este elemento regularmente es el mismo del “Arrendante o Arrendador”, ya que éste es propietario del bien durante el plazo del

²⁵ IBID, Pág. 5

arrendamiento y a la vez es quien brinda el financiamiento (pago al proveedor) del bien dado en arrendamiento.²⁶

Debido a que no posee ninguna restricción en cuanto a concepto, para brindar cualquier tipo de arrendamiento, es necesario estudiar cuáles son los productos que brinda en Leasing e identificar las razones por las que enmarca en ciertos productos sus servicios.

2.3.5. 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.

Estos costos no dependen del tipo de productos que se den en Arrendamiento, por lo que no debería ser un impedimento para ampliar o diversificar sus servicios y así manejar cualquier tipo de bienes en Leasing.²⁷

²⁶ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág. 5

²⁷ IBID, Pág.5

2.4. CLASIFICACIÓN

2.4.1. Por su modalidad

Para conocer cuáles son las posibles limitantes de las líneas de productos que se brindan en Arrendamiento, es necesario conocer su clasificación. Ello ayudará a identificar cuáles las razones por las que algunos bienes son más utilizados en este tipo de contratos. El Arrendamiento Operativo versa sobre ciertas características, los cuales únicamente son utilizables en ciertos bienes, a diferencia del Financiero que no menciona ninguna especificación; sin embargo, si se deben cumplir ciertos criterios para que un Arrendamiento de este tipo pueda clasificarse como tal. De igual forma la alternativa de Arrendamiento Retro (Lease Back), es una alternativa financiera atractiva para el mercado, promoverla ayudaría a generar más líneas de productos y diversificar los mismos.

Según lo mencionado con anterioridad, se corrobora que el Arrendamiento Financiero tiene más amplitud para generar cualquier tipo de línea de producto, lo que no sería una restricción para ampliar su mercado.

2.4.1.1. Arrendamiento operativo

“Se clasificará un arrendamiento como operativo, si no se transfieren los riesgos y ventajas sustanciales que son inherentes a la propiedad”.²⁸

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

²⁸ Normas Internacionales de Contabilidad, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003

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 éstos 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.

2.4.1.2. Arrendamiento financiero

“Se clasificará un arrendamiento como financiero cuando, en el mismo, se transfieran todos los riesgos y ventajas sustanciales inherentes a la propiedad”.²⁹

“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

²⁹ Normas Internacionales de Contabilidad, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003, página 124.

del contrato alguna de las siguientes opciones: Compra de los bienes, prórroga del contrato o participación en el precio de venta de los bienes”.³⁰

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.³¹

³⁰ Manual Interno. Sermin, S.A.. Página 361.

³¹ Contabilidad III. Notas propias del curso, Universidad de San Carlos de Guatemala

2.4.1.3. 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”.³²

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 traspasa 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.

³² Manual Interno. Sermin, S.A.. Página 6.

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.

2.4.2. De acuerdo al ámbito territorial

Es importante conocer esta clasificación, ya que esta podría ser una limitante para que una empresa promueva las líneas de productos menos comercializados para generar más utilidades. Esto se debe a que manejar distintas legislaciones de los países generaría problemas para mostrar atractivo el servicio. Esto no significa que sea imposible realizar negocios internacionales, pero la conveniencia sería las necesidades del mercado.

2.4.2.1. 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.³³

2.4.2.2. 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.³⁴

³³ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág. 9

³⁴ IBID, Pág. 9

2.4.3. Desde el punto de vista del arrendador

Es importante que el Arrendador conozca esta clasificación para identificar en cuál de los dos tiene dirigido su servicio y así evaluar cuál es el que le brinda mayor facilidad de generar más negocios.

El arrendador al brindar al cliente servicios adicionales como absorber las utilidades o pérdidas características del fabricante, podría generar un servicio más atractivo; sin embargo, esto también le provocaría aumentar algunos costos que al final serían trasladados a las finanzas del cliente y por ende se transformaría en una razón suficiente para que el servicio no fuera solicitado.

2.4.3.1. 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 arrendado³⁵

2.4.3.2. 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 contrato²³

³⁵ Normas Internacionales de Contabilidad, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003.

2.5. CREAR LA NECESIDAD PARA LA COMPRA DE UN BIEN EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO

La necesidad de obtener nuevos bienes muebles dependerá del tipo de empresa que lo esté solicitando y su grado de utilización en la misma. Por ello es importante que la empresa que brinda el servicio de Arrendamiento, pueda crearle a las empresas (individuales y jurídicas) la necesidad de obtener un bien para mejorar sus servicios o producción, según sea el caso.

Es importante también que la arrendadora se involucre en el giro del negocio del cliente para que pueda darle soluciones y alternativas adecuadas. Por ejemplo, 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 la arrendadora debe hacerle considerar a un cliente para la compra de activos fijos se encuentran:

2.5.1. 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 relevante, ya que es necesario 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.

En Guatemala durante los años 2003-2008, se han construido diversidad de edificios alrededor de la ciudad, por lo que es muy factible que en ellos existan empresas nuevas, algunas que se trasladan y otras que se expanden, además de las que realizan la construcción. Esto indica que las posibilidades que tenga una Arrendadora para involucrarse a estas empresas y ofrecerles el servicio, tiene muchas probabilidades de aceptación.³⁶

2.5.2. Aumento de la capacidad de producción

Cuando una empresa se encuentra operando en el límite de su capacidad instalada, sus condiciones tecnológicas no le permiten atender los incrementos en la demanda de los productos que fabrica, o por desgaste de la maquinaria no logra llegar a sus metas a pesar del mantenimiento adecuado al equipo. En ese momento en que la maquinaria se torna insuficiente para cumplir con los requerimientos de producción o pierde eficiencia, es indispensable compararla con el rendimiento de una nueva.

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.

En ambos casos, la arrendadora deberá presentarle al empresario una evaluación de los beneficios de la sustitución de la maquinaria o ampliación de las mismas.

³⁶ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág.33

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, siendo ésta otra oportunidad para introducir nuevos bienes en arrendamiento.³⁷

2.5.3. 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 este tipo y departamentos de atención al cliente que le permitan atenderlos mejor, es por ello que para prestar un servicio óptimo y que pueda satisfacer las necesidades de éstos, es necesario la modernización de activos fijos, con lo que se obtiene agilidad en procesos y mejoras en las condiciones de la producción; por

³⁷ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág.34

lo tanto, la adquisición de maquinaria nueva es la postura que toma la empresa para competir con otras que realicen las mismas actividades.³⁸

2.6. 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, servicios y agrícolas, 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.

³⁸ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág.35

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.³⁹

2.7. ANÁLISIS DE LAS LÍNEAS DE PRODUCTOS

2.7.1. La amenaza de productos o servicios sustitutos

Una empresa que desee tener éxito en una nueva actividad debe preocuparle conocer, además de los competidores actuales, otras iniciativas que pudieran surgir en su mercado. De este modo, es muy significativo analizar aquellos productos que podrían adquirir la condición de sustitutos en el mercado; es decir, no hay que perder de vista lo que puedan hacer los competidores nuevos para extender sus servicios a otros mercados.

2.7.2. La rivalidad existente entre los distintos competidores del sector

“Esta fuerza da origen a manipular su posición, debido a que utiliza como táctica la manipulación en los precios, batallas publicitarias, introducción de nuevos productos y servicios y el incremento en el servicio al cliente. Esta rivalidad se da cuando un competidor por medio de los efectos observables sobre los competidores, ve la oportunidad de mejorar su posición en el sector al que pertenece.

³⁹ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pag.36

Estas cinco fuerzas determinan la intensidad competitiva, así como la rentabilidad y las fuerzas más poderosas que dominan y que resultan vitales al momento de formulación de estrategias. Cuando se han descubierto las fuerzas que afectan la competencia en un sector determinado y sus principales causas han sido diagnosticadas, la situación y la empresa están en la posición de identificar sus fuerzas y debilidades con relación al mercado en el cual compete”.⁴⁰

2.7.3. Estrategia

Un concepto muy ligado a la competitividad es la estrategia a utilizar, por ello se presentan a continuación las generalidades sobre este concepto.

2.7.4. Concepto

“Es el programa general para definir y alcanzar los objetivos y metas, como una respuesta de la organización o empresa a la presión que ejerce el entorno en el transcurso del tiempo”.⁴¹

Es el conjunto de políticas y metas básicas principales, para el logro de los objetivos a largo plazo de la empresa y la adopción de líneas de conducta y asignación de los recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos.⁴²

2.7.5. Tipos de estrategia

Una estrategia eficaz es la que asegura una combinación entre los puntos fuertes de la organización y las necesidades del cliente, las cuales marcan la diferencia en relación con las que la competencia está utilizando.

⁴⁰ Porter Michael, Estrategia Competitiva, pág. 25-38

⁴¹ Stoner, James. A.F. Administración 6ª. Edición. Prentice hall. México 1996, pág.292

⁴² Dessler, Gary. Organización y Administración, enfoque Situacional. Pág.8.

Todo análisis relativo a la ventaja competitiva tiene que realizarse no a nivel global de toda la compañía sino a nivel de cada una de las actividades que lleva a cabo una empresa a la hora de diseñar, producir, realizar mercadeo, la entrega o el apoyo de su producto.

2.7.6. Estrategias competitivas básicas

Para Michael Porter, las estrategias competitivas consisten en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos. Dichas estrategias son una combinación de fines para los cuales se está esforzando la empresa y los medios políticos con los cuales busca llegar a ellos, es decir, que esas estrategias van tras una posición competitiva favorable en un sector y deben surgir de una comprensión sofisticada de las reglas de competencia que determinan lo atractivo de un sector. La intención última de las estrategias competitivas es el tratar de cambiar la regla a favor de la empresa. En el primer concepto se identifican cinco fuerzas competitivas básicas que, según Porter, determinan el grado de competencia de una organización.⁴³

2.7.6.1. Estrategias genéricas

a) Liderazgo en costos

Es donde la empresa se propone ser el productor de menor costo en el sector en donde se desarrolla. La empresa tiene un amplio panorama y sirve a muchos segmentos del sector empresarial, y aún puede operar en sectores relacionados.

b) Diferenciación

La empresa busca ser única en su sector junto con algunas dimensiones que son valoradas por los compradores. La diferencia puede basarse en el

⁴³ Porter Michael, Estrategia Competitiva, pág. 40

producto mismo, el sistema de entrega, en enfoque de mercadotecnia, entre otros factores.

2.7.6.2. Estrategias basadas en los clientes

En una economía libre como la de Guatemala, ningún mercado permanece homogéneo, dado que cada grupo de clientes tiene tendencia a desear un servicio ligeramente diferente. Por esa razón los empresarios no pueden llegar a todos los clientes con la misma eficacia; lo que deben hacer es una distinción entre los clientes fácilmente accesibles (están al día con los pagos) y aquellos que son difíciles (clientes morosos).

Existen dos formas de llevar a cabo una segmentación del mercado: la segmentación por objetivos y la segmentación por cobertura de clientes.⁴⁴

a) Segmentación por objetivos

Son las distintas formas en que los diferentes clientes utilizan el producto o servicio que la empresa proporciona. Por esta razón es importante entender los diferentes matices de los deseos de los clientes. La relación precio-calidad es importante para el cliente sofisticado, mientras que para otros solamente el precio puede ser lo más importante. Debido a que el valor que el producto proyecta al cliente difiere según sus necesidades, un cuidadoso análisis de esto conducirá a una segmentación estratégica eficaz.

b) Segmentación por cobertura de clientes

Otra de las formas de segmentar el mercado puede provenir de las propias circunstancias de la empresa, puesto que se tiene un grupo de clientes con gustos o necesidades similares, la capacidad de la empresa para satisfacerlos puede estar restringido por la carencia de los recursos que se tengan, por vacíos en la cobertura del mercado en relación con la

⁴⁴ Porter Michael, Estrategia Competitiva, pág. 40

competencia o por el costo de servir a un mercado fragmentado a un precio atractivo para el cliente.⁴⁵

2.7.6.3. Estrategias basadas en la organización

A diferencia de las estrategias basadas en los clientes, las estrategias basadas en la organización son de tipo funcional, su fin consiste en maximizar los puntos fuertes de la empresa, en relación con la competencia, en las áreas funcionales críticas para tener éxito en el medio donde se desarrollan.

Después de haber analizado y comprendido las necesidades y objetivos de sus clientes, por lo general el objetivo de la organización será satisfacerlos; pero las estrategias no se elaboran en el vacío, ya que la competencia no tardaría en descubrir qué está realizando la organización y tarde o temprano terminaría haciendo lo mismo. Si esto sucede el único recurso que tiene la empresa para mantenerse rentable frente a la agresiva competencia es de que en una de sus funciones claves deben ser lo suficientemente fuertes para prevenir este tipo de casos y trabajar de inmediato en el problema que tienen.

2.7.6.4. Estrategias basadas en los competidores

Pueden establecerse observando las posibles fuentes de diferenciación en todas las funciones de la empresa, que van desde compras, ventas y servicios. Se deberá estar al día con las actividades que realizan los competidores, es decir que en el medio donde se encuentran, se debe conocer bien a los competidores, que es lo que tienen y qué es lo que ofrecen al mercado.

El poder de una imagen se considera una de las estrategias basadas en los competidores, se da cuando el funcionamiento del servicio es muy difícil, por lo

⁴⁵ Porter Michael, Estrategia Competitiva, pág. 40

tanto la imagen puede ser la única fuente positiva de diferenciación, pero una estrategia basada en la imagen totalmente, puede tener mucho riesgo, por lo que debe de vigilarse constantemente.

Alcanzar el liderazgo y mantenerse allí es la base de la estrategia y crear una ventaja competitiva básicamente se refiere a hacer las cosas en forma diferente a los demás.⁴⁶

Para sobrevivir en un ambiente competitivo no basta simplemente con llegar a donde los otros han llegado, si se quiere seguir en el juego, es necesario tener habilidad para inventar nuevos juegos, es decir innovar.⁴⁷

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

2.7.7. 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.⁴⁸

2.7.8. 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

⁴⁶ Porter, Michael. Técnicas para análisis de los sectores de la competencia.

⁴⁷ IBID

⁴⁸ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág.11

especiales que se opta por superiores a un año, se debe a que el costo de oportunidad del activo es rentable para la empresa que lo contrata.⁴⁹

2.7.9. Equipo de computación

Este depende de la necesidad de la empresa, al tipo de equipo que necesita de acuerdo al volumen de transacciones. Estos activos tienen la particularidad que por su desarrollo tecnológico, continuamente ingresan al mercado equipos más versátiles y eficientes.⁵⁰

2.7.10. 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.⁵¹

2.7.11. 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. Sin embargo, hay equipos que son especiales y que, tanto su vida útil como el plazo podrían prolongarse.⁵²

⁴⁹ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág. 11

⁵⁰ IBID

⁵¹ IBID

⁵² IBID

2.7.12. 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 y otros. Este equipo también tiene un plazo máximo de tres años por el constante avance tecnológico.⁵³

2.8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Existen distintos instrumentos que sirven para evaluar proyectos, los cuales permiten que el inversionista maneje criterios de rentabilidad deseada, recuperación de inversión, entre otros.

2.8.1. Valor Actual Neto

“Mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Si el resultado es mayor a cero, mostrará cuánto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión, por sobre la tasa i que se exigía de retorno al proyecto; si el resultado es igual a cero, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa i que se quería obtener después de recuperar el capital invertido; y si el resultado es negativo, muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperada la inversión”.⁵⁴

2.8.2. Tasa interna de retorno

“Está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir

⁵³ Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial guatemalteca al adquirir bienes muebles. Hernández Illescas, Aura Mónica, tesis mayo 2007, Pág.13

⁵⁴ Proyectos de inversión Formulación y Evaluación Nassir Sapag Chaín, Edición 2007, pag.253

del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo) . Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.”⁵⁵

2.8.3. Análisis financiero

“Permite identificar las principales fortalezas y debilidades de una empresa. Además, indica si una compañía tiene efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones.

Al realizar un análisis financiero, el analista puede descubrir áreas problemáticas específicas para emprender acciones correctivas a tiempo. El resultado de los análisis financieros puede indicar ciertos hechos y tendencias útiles para que el gerente de finanzas planee e instrumente un curso de acción congruente con la meta de maximizar la riqueza de los accionistas.”⁵⁶

2.8.3.1. Análisis horizontal

Las comparaciones horizontales “son las que se hacen entre los estados financieros pertenecientes a varios periodos.

⁵⁵ Proyectos de inversión Formulación y Evaluación Nassir Sapag Chaín, Edición 2007, pag.253

⁵⁶ Administración Financiera Contemporánea, Moyer McGuigan Kretlow, Novena edición, Pag.65

El conocimiento del pasado solo adquiere importancia cuando se estudia en forma comparativa, con objeto de que las comparaciones muestren los cambios operados.”⁵⁷

2.8.3.2. Análisis vertical

Comparaciones verticales “son las que se hacen entre el conjunto de estados financieros pertenecientes a un mismo periodo.

En éstas comparaciones, el factor tiempo se considera solo como un elemento de juicio, ya que se trata de obtener la magnitud de las cifras y sus relaciones”⁵⁸

Los datos que se obtengan determinarán el porcentaje de representatividad sobre un total dado.

2.8.4. Rendimientos

“Es la ganancia o la pérdida total de una inversión durante un período dado. Por lo común se mide como distribuciones de efectivo durante el periodo más el cambio en el valor, expresado como un porcentaje del valor de la inversión al inicio del periodo.”⁵⁹

2.8.5. Rentabilidad

“En la **economía**, el concepto de rentabilidad se refiere, a obtener más **ganancias** que **pérdidas** en un campo determinado. Puede hacer referencia a:

- **Rentabilidad económica** (relacionada con el afán de **lucro** de toda **empresa privada**; uso más común).

⁵⁷ Análisis e Interpretación de Estados Financieros, Ana Isabel Muyschondt, material de taller agosto 2003

⁵⁸ IBID

⁵⁹ Principios de Administración Financiera, Lawrence J. Gitman, Décima edición, Pág. 190

Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.”⁶⁰

2.8.6. Costo de oportunidad

“En **economía**, el costo de oportunidad o costo alternativo designa el **costo** de la **inversión** de los **recursos** disponibles, en una oportunidad económica, a costa de las inversiones alternativas disponibles, o también el valor de la mejor opción no realizada.

Se refiere a aquello de lo que un agente se priva o renuncia cuando hace una elección o toma de una decisión.

Si nos referimos a la **gestión**, el costo de oportunidad de una inversión, es el costo de la no realización de una inversión. Se mide por la **rentabilidad** esperada de los **fondos** invertidos (o de la asignación de la **inmovilización** a otras utilidades, por ejemplo, el alquiler de un terreno disponible). Este criterio es uno de los utilizados en las elecciones de inversión. En principio, el **rendimiento** es como mínimo igual al costo de oportunidad.

En **finanzas** se refiere a la rentabilidad que tendría una inversión considerando el riesgo aceptado. Sirve para hacer valoraciones, contrastando el riesgo de las inversiones o la inmovilidad del **activo**”.⁶¹

⁶⁰ Wikipedia, modificada por última vez el 25 may 2010, consulta en línea en agosto 2010, <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>

⁶¹ Wikipedia, modificada por última vez el 21 julio 2010, consulta en línea en agosto 2010, http://es.wikipedia.org/wiki/Coste_de_oportunidad

2.8.7. Flujo de caja

“Son las entradas y salidas de efectivo, en un período dado. Este constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del [Valor actual neto](#) y de la [Tasa interna de retorno](#).
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.⁶²

Un flujo de caja ayudará a “medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos en él o la capacidad de pago de un eventual préstamo para financiar la inversión. Por ello, la estructura que deberá asumir el flujo de caja dependerá del objetivo perseguido con la evaluación”.⁶³

2.9. REGRESIÓN Y CORRELACIÓN

“Son herramientas estadísticas poderosas y versátiles que se pueden utilizar para solucionar problemas comunes en los negocios. Se dice que Y depende de X en donde Y y X son dos variables cualquiera. Esto se puede describir así:

⁶² Wikipedia, modificada por última vez el 03 agosto 2010, consulta en línea en agosto 2010, <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>

⁶³ Proyectos de inversión Formulación y Evaluación Nassir Sapag Chaín, Edición 2007, pag.213

Y es una función de X, es decir $Y = f(x)$

2.9.1. Regresión simple

Se establece que Y es una función que de sólo una variable independiente. Esta regresión se representa con la fórmula antes mencionada ($Y = f(x)$)

2.9.2. Regresión lineal

La relación entre X y Y puede representarse por medio de una línea recta. Sostiene que a medida que X cambia, Y cambia en una cantidad constante.

Se dice que una relación es positiva cuando X y Y parecen moverse en la misma dirección. A medida que X aumenta (disminuye), Y aumenta (disminuye).

2.9.3. Mínimos cuadrados ordinarios ó MCO (La recta de mejor ajuste)

El propósito del análisis de regresión es determinar una recta que se ajuste a los datos muestrales mejor que cualquier otra recta que pueda dibujarse.

MCO producirá una recta que se extiende por el centro del diagrama de dispersión aproximándose a todos los puntos de datos más que cualquier otra recta.”⁶⁴

La fórmula matemática utilizada para ello es la siguiente:

$$Y_c = a + b(x)$$

a = indica la localización de la recta en un punto, llamado también origen de la ecuación.

⁶⁴ Estadística aplicada a los negocios y la economía, Allen L Webster, Irwin McGraw-Hill tercera edición
Pag. 324-329

b = representa la pendiente. Proporciona la pendiente de la recta o parámetro de crecimiento (si su signo es positivo) o decrecimiento (si su signo es negativo).

Y = es la variable dependiente y es el valor que predice y también se conoce como predictante.

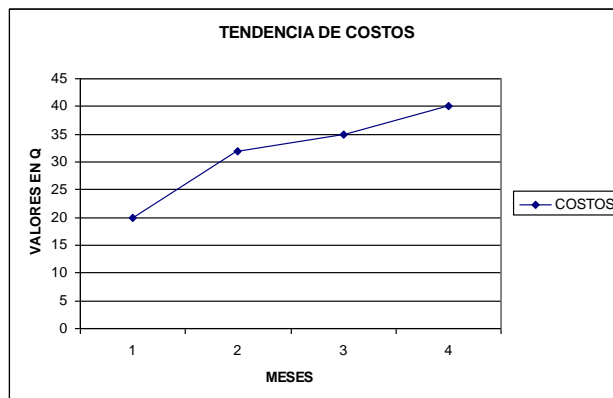
x = variable independiente o predictor

Actualmente Excel realiza la fórmula, cuando se le indica dentro de la gráfica, que se requiere de una tendencia lineal. El procedimiento es el siguiente:

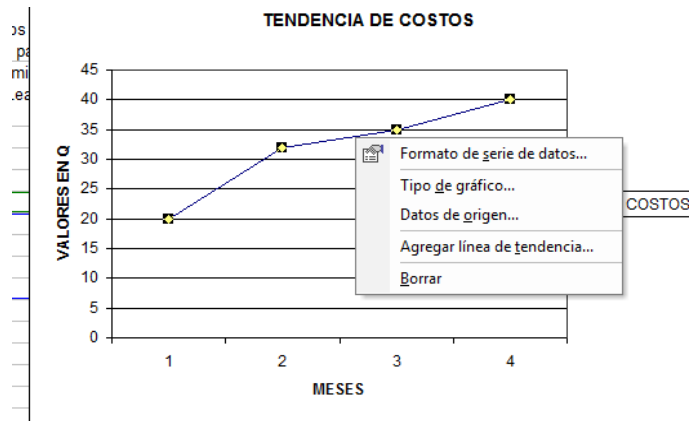
- a) Realizar el cuadro con los valores necesarios. Ejemplo:

MES	COSTOS
1	20
2	32
3	35
4	40

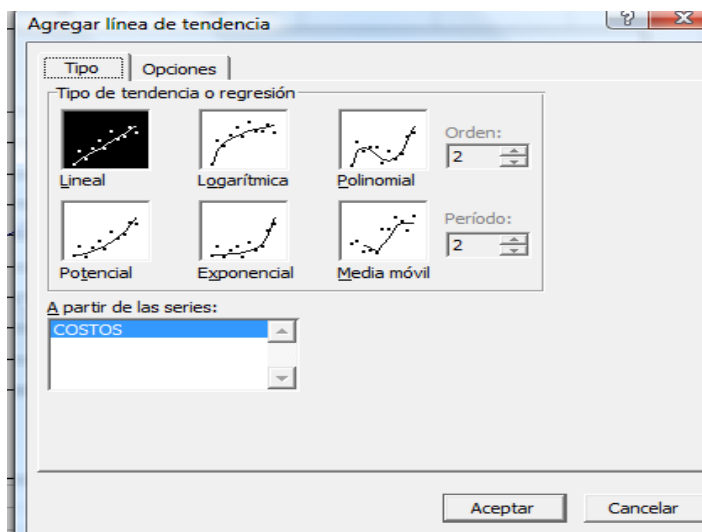
- b) Con los datos anteriores, escoger un gráfico y proyectarlo.



- c) Al tener la línea que proyecta el comportamiento de los costos, colocarse encima de ella, abrir el menú y seleccionar “agregar línea de tendencia”

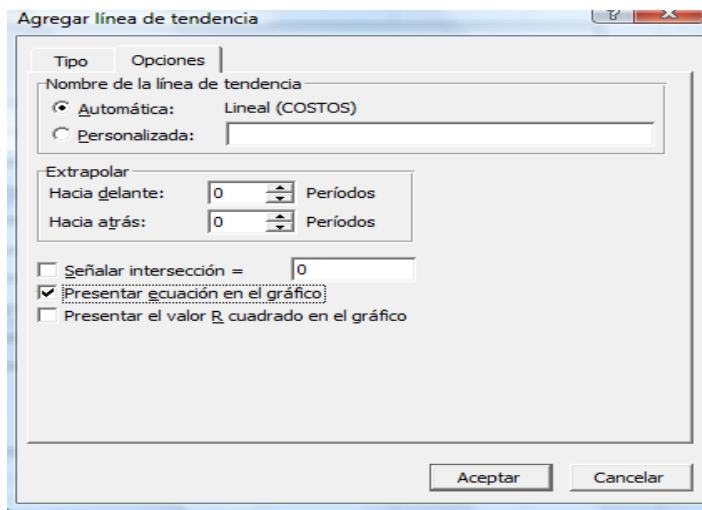


d) Aparecerán las siguientes opciones:

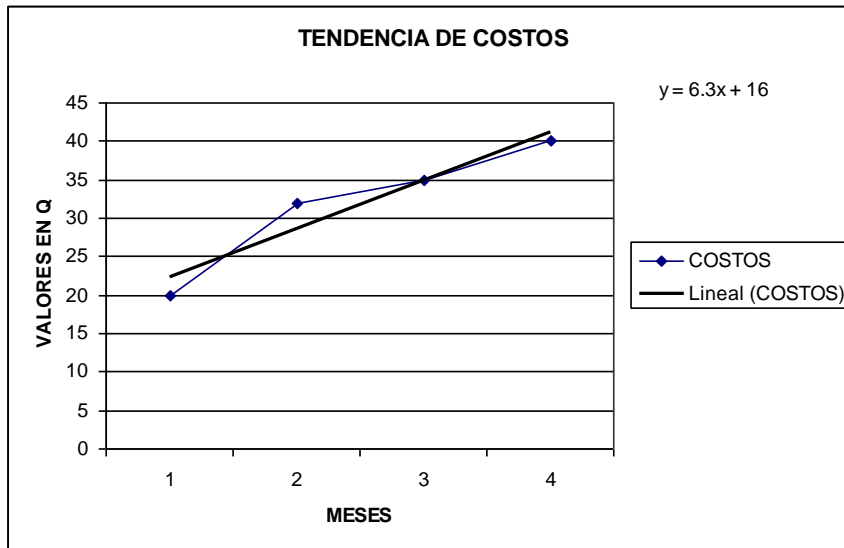


e) Escoger la opción "lineal"

f) En esta misma ventana pasar a la pestaña que dice "opciones", la que desplegará lo siguiente:



- g) Seleccionar la opción “presentar ecuación en el gráfico”
h) Accionando lo anterior, se presentará lo siguiente:



- i) La gráfica proyecta una línea de tendencia y además la fórmula que podrá ser utilizada: $y = 6.3x + 16$

3. METODOLOGÍA

La metodología utilizada en la investigación, se basó principalmente en indagación por medio de bibliografía relacionada al tema, encuestas e investigaciones diversas. Utilizando el método científico, se pudo obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social y además estudiar la situación para diagnosticar una hipótesis sobre el problema a investigar.

3.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La necesidad que las empresas tienen de formar, incrementar o implementar sus activos fijos, hace que las mismas busquen formas para obtenerlos. Éstas al evaluar su situación económica pueden utilizar su propio Capital, agenciarse de préstamos bancarios o de entidades financieras, o llevar a cabo un contrato de arrendamiento financiero

La legislación de Guatemala tiene contemplado el arrendamiento como un medio que se puede utilizar para agenciarse de bienes, por lo que al llevarse a cabo un caso de esta índole, no se estará violando ninguna ley. Adicionalmente a los regímenes de Guatemala, ahora existen dentro de la Contabilidad la implementación de las Normas Internacionales de Contabilidad, por lo que las mismas también hacen mención a este tipo de negociación.

Tomando en cuenta las necesidades que las empresas puedan tener y la viabilidad que muestra la legislación de un país, así como los factores contables, es necesario que una empresa que brinda el servicio de arrendamiento financiero, tome en cuenta este entorno para mostrar potencial en sus negociaciones.

Es también importante que la empresa arrendante, disperse sus servicios en todos los sectores económicos para tener diversidad de mercados y asegurar su estabilidad económica en cualquiera de ellos.

La empresa arrendadora debe conocer cuál es el sector que más ingresos le otorga, así como el que menos realiza contratos de ésta índole. Esto le ayudará a trabajar más en los últimos y hacer que ellos se lleguen a interesar más en sus servicios.

3.2. OBJETIVOS

3.2.1. General

Conocer los productos o líneas que maneja una empresa que brinda el servicio de arrendamiento financiero, así como identificar los bienes muebles que, una empresa de este tipo, puede utilizar para brindar sus servicios y plasmar un contrato de esta naturaleza.

3.2.2. Específicos

Conocer los requisitos que una empresa arrendadora analiza sobre los bienes muebles que comercializa, así como los riesgos sobre los mismos.

Analizar las razones por las cuales algunos bienes muebles son más comercializados que otros.

Evaluar la tendencia de las líneas de productos de una empresa arrendadora por los períodos 2006, 2007 y 2008.

Conocer las alternativas para promover los productos menos comercializados para generar utilidades futuras en una empresa arrendadora.

3.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la línea de producto que menos comercializa una empresa que brinda el servicio de arrendamiento financiero, en la ciudad de Guatemala, con personas jurídicas e individuales que solicitan dicho servicio para comprar bienes muebles durante el año 2008?

3.4. HIPÓTESIS

La empresa que presta el servicio de arrendamiento financiero, y que además sea independiente de cualquier entidad bancaria o grupo financiero, al conocer los rendimientos financieros de las líneas de productos que comercializa y la tendencia que éstos tienen dentro del mercado que cubre, le ayudará a establecer su potencial financiero a futuro y trabajar con los que menos movimientos tienen, tales como equipo de cómputo y oficina, así como mantener a los de mayor continuidad (Vehículos e industrial).

La empresa arrendante de bienes muebles (independiente de una entidad bancaria), que no le presta atención a un sector económico, tiende a desconocer si puede generar un mercado potencial, que aunque tenga una representación menor en sus ventas, puede llegar a ayudarlo al sostenimiento económico de la empresa en general.

La línea de producto menos comercializada en una empresa que brinda el servicio de arrendamiento financiero, en la ciudad de Guatemala, es el equipo de oficina y de cómputo, en una tendencia muy similar en los últimos tres años (2006-2008).

El primero se debe a que la tecnología avanza constantemente y los equipos son renovados con facilidad, ello hace que el producto no sea opcional para la empresa que brinda este tipo de servicio, ya que el tiempo de vida para brindar un contrato de este tipo es muy corto. Este último factor se encuentra en contra del

cliente, ya que debe realizar desembolsos muy altos y el equipo al final del período se encuentra obsoleto.

En cuanto al equipo de oficina, es posible que no sea muy difundido en el mercado, además que las empresas no tienden a cambiar constantemente sus equipos.

3.4.1. Variables

Las variables utilizadas en la hipótesis son las siguientes:

- **Independiente:** El análisis financiero comparativo de la empresa arrendadora.
- **Dependiente:** Líneas de productos potenciales que la empresa arrendante brinda en su servicio, tales como: vehículos, maquinaria, equipo de cómputo, equipo médico, equipo de comunicación y otros.

3.5. MÉTODOS Y TÉCNICAS

En la ejecución de la presente información se puso en práctica el método científico, ya que el fin fue alcanzar conocimientos válidos mediante instrumentos confiables, desde conceptos generales a los específicos. Esta investigación requiere determinar los elementos utilizados en el arrendamiento financiero, así como los procedimientos administrativos que la empresa utiliza.

3.5.1. Fases del método científico

- **Indagatorio:** Dio la pauta para que existiera la documentación suficiente para fundamentar el documento.

- **Demostrativo:** Permitió comprobar o rechazar la hipótesis planteada, al final de la investigación.
- **Expositivo:** A través de la exposición de las conclusiones y recomendaciones que fueron alcanzadas, como parte del análisis de la información recabada.

3.5.2. Técnicas utilizadas

- **Técnicas de investigación documental:** Fueron aplicadas ya que se necesitó la consulta de leyes, normas, libros, revistas y periódicos escritos por diversos autores, relacionados con el tema. Se desarrolló a través de los siguientes pasos:
 - Elección y determinación de un tema de investigación documental
 - Elaboración del plan de trabajo
 - Proceso de captación del material en la investigación
 - Organización y análisis de la información
 - Redacción y presentación de informe
- **Técnicas de investigación de campo:** El trabajo de campo se llevó a cabo en una empresa de Arrendamiento Financiero (independiente de entidades bancarias y grupos financieros), ubicada en la Ciudad de Guatemala, durante el período 2008. Por tales efectos, se utilizaron las siguientes técnicas:
 - Observación
 - Registros
 - Entrevistas

3.6. DISEÑO UTILIZADO

Partiendo de que el diseño de la investigación constituye el plan general para obtener respuestas a las interrogantes o comprobar las hipótesis de la investigación, a continuación se describen los utilizados.

3.6.1. Diseño experimental

Se tuvo un papel activo en la investigación, es decir, para recabar la información se llevó a cabo una intervención en una empresa que brinda el servicio de arrendamiento financiero.

3.6.2. Elementos fundamentales

Dentro de los elementos que se utilizaron para la presente investigación se mencionan los siguientes:

- **Universo:** Todas las empresas registradas como Arrendadoras en la República de Guatemala.
- **Muestra:** Se utiliza como base para determinar cuáles son las líneas de productos que menos comercializa una empresa que brinda el servicio de Leasing, una entidad Arrendadora registrada en la República de Guatemala independiente de cualquier entidad bancaria o grupo financiero.
- **Instrumentos a utilizar:** Encuestas y documentos financieros estadísticos de la empresa utilizada como muestra.

4. REQUISITOS Y RIESGOS ANALIZADOS POR UNA EMPRESA ARRENDADORA

4.1. REQUISITOS

El arrendatario debe tener en cuenta que al igual que cualquier préstamo solicitado a una entidad financiera y bancaria, será calificado para realizar un contrato de arrendamiento financiero. Este estudio se realiza según su entorno económico crediticio. 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 son mencionados a continuación.

4.1.1. Tiempo de operaciones

El tiempo de operaciones que debe tener una empresa que solicita un arrendamiento, es un mínimo de dos 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.

4.1.2. Monto solicitado

El monto que el arrendatario solicita 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. En la práctica por la costumbre de los clientes, se toma como parte del capital las reservas y utilidades retenidas.

Si fuera el caso que supere el porcentaje arriba mencionado, procederán a solicitar un aval para la operación, que puede ser una persona individual o jurídica,

la cual debe 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 de utilidades retenidas que refleje el 75% del total del Patrimonio, 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.

4.1.3. Tipo de equipo

El equipo que se solicita, 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.

4.1.4. 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 treinta y seis a sesenta meses como máximo, ya que se deprecian y deterioran rápidamente. Sin embargo, este plazo dependerá del mantenimiento adecuado que le brinde la empresa que se encuentre a cargo de ello, que podrá ser la misma Arrendadora (en algunos casos) o el proveedor del bien.
- c) **Equipo de construcción:** Al igual que el equipo agrícola por el uso que éstos reciben, el plazo recomendable es de treinta y seis a sesenta meses como máximo, ya que quedan totalmente depreciados. Este plazo también dependerá del mantenimiento adecuado, tal y como se explica en el equipo agrícola.
- d) **Equipo electrónico:** Para esta clase de equipo, dado al cuidado que se le da, se puede otorgar el plazo máximo de uno a dos años.

4.1.5. Garantías

4.1.5.1. 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.

4.1.5.2. 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 éste como garantía hipotecaria. Esto dependerá también del proyecto que estén solicitando, el cual debe mostrar un flujo del mismo (cinco años como mínimo), que deberá ser positivo.

4.1.5.3. 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. Este resulta ser un mecanismo muy adecuado para el arrendante, quien lo contabiliza como un anticipo regularizándolo mensualmente como una devolución del mismo en cada renta.

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.

4.1.5.4. 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.

4.1.5.5. Garantía del bien dado en arrendamiento

La empresa Arrendadora desde el momento que realiza el contrato, tiene como garantía el bien dado en arrendamiento, ya que en el momento que el Arrendatario incumpla con sus pagos (en un período establecido por la Arrendadora), se podrá recuperar el bien y renegociarlo en el mercado.

4.2. RIESGOS

4.2.1. Obsolescencia

Este riesgo está muy relacionado con los equipos informáticos, ya que éstos son constantemente mejorados. Debido a ello el plazo del contrato para este tipo de bienes es muy corto. En el caso que el arrendatario no cumpla con su obligación, el arrendador puede vender el equipo con un valor de mercado que aun sea aceptable y del cual pueda recuperar el monto del bien.

4.2.2. Morosidad

La correcta evaluación que realizan a los clientes, podrá predecir este riesgo. Sin embargo, algunos sectores económicos son más riesgosos que otros. El sector Agrícola y Construcción está muy ligado a este riesgo, ya que el negocio es cíclico y posee muchos factores externos que le pueden impedir en algún momento cumplir con sus obligaciones financieras, tales como desastres naturales, precios altos en el mercado, entre otros. Actualmente, el sector Construcción se ve afectado por la crisis financiera que se originó en Estados Unidos por los préstamos inmobiliarios, lo cual ha hecho que muchas empresas que pertenecen a este sector, hayan entrado en incumplimiento de sus obligaciones. Además el porcentaje de sus ventas está relacionado con obras de gobierno, provocando que la recuperación del dinero sea lenta y perjudicial para ellos.

4.2.3. Recolocación de equipo

En el caso que los clientes dejen de cumplir con la obligación de pago a la arrendadora durante el período del plazo, se les debe retirar los equipos. Es por ello que, es indispensable evaluar la colocación de los mismos antes de realizar el contrato de arrendamiento.

Las maquinarias de construcción por ejemplo, son equipos con un valor muy elevado y el cual únicamente puede ser recolocado en una empresa del mismo sector y por el tipo de actividad (trabajo pesado) muchas veces el estado de dichos bienes no es el adecuado y la aceptación de un posible nuevo comprador dependerá de ello.

Equipos específicos como elevadores, helicópteros y yates, poseen este riesgo y por ello la aceptación de un negocio de este tipo, es muy difícil. A diferencia de lo anterior, un vehículo, por ejemplo, es más fácil de volver a colocar en el mercado secundario.

4.2.4. Respaldo del proveedor local

Es importante evaluar que los bienes dados en arrendamiento, posean respaldo del proveedor local en Guatemala, ya que pueden existir problemas en el funcionamiento de los mismos y la necesidad de reparación o garantía sea necesaria.

Es necesario entonces, la investigación del proveedor para verificar que el bien dado en arrendamiento, pueda tener respaldo en cualquier momento y por cualquier circunstancia.

Es fundamental mencionar que en la práctica el otorgamiento de plazos, enganche, y del propio arrendamiento, dependerá del prestigio de las empresas solicitantes, ya que ello regirá la flexibilidad de las políticas establecidas.

5. ANÁLISIS DE LOS BIENES MUEBLES COMERCIALIZADOS EN UNA EMPRESA ARRENDADORA

Para fines de este informe, se tomaron los datos de la empresa “Arrendadora Latinoamericana, S.A.” (Arlasa), de quien se analizó sus alternativas de productos y tendencias para obtener datos reales. Dicha empresa no pertenece a ningún grupo financiero bancario, posee 30 años en el mercado, el servicio que brinda tiene una respuesta rápida y adecuada a las necesidades del cliente, además de tener dentro de sus clientes a empresas de renombre en el país.

Es necesario mencionar que Arlasa no posee los productos (bienes muebles) que se citan, sino brinda el servicio de financiamiento de los bienes a empresas individuales y jurídicas que lo requieren. Sin embargo, se estudiaron los productos que son más requeridos por los clientes para realizar este tipo de financiamiento y también las razones por las que algunos no son tan solicitados.

5.1. CREAR LA NECESIDAD PARA LA COMPRA DE UN BIEN EN ARRENDAMIENTO

Arrendadora Latinoamericana ha sabido cómo involucrarse con sus clientes para brindarles los servicios de arrendamiento en los bienes que les son de utilidad en el momento adecuado y bajo las necesidades reales que posea.

Mantiene constante contacto con sus clientes para darles las mejores alternativas en el financiamiento de los bienes muebles que requieren, así como les promueven la ampliación de sus instalaciones, mercado y producción, aumento de la capacidad de producción y mejoras en sus servicios.

5.2. ANÁLISIS DE LAS LÍNEAS DE PRODUCTOS

Es conveniente mencionar que Arrendadora Latinoamericana, S.A. utiliza la estrategia de “Diferenciación” que, básicamente, se da en el servicio al cliente con prontitud en respuesta y con la forma de relacionarse con él y brindarle la mejor atención que merezca.

5.2.1. Sectores económicos

Cualquiera de las partes de la actividad económica, también llamados sectores de ocupación que a su vez pueden subdividirse en sectores parciales por actividad.⁶⁵

La empresa Arlasa posee la siguiente clasificación de sectores económicos:

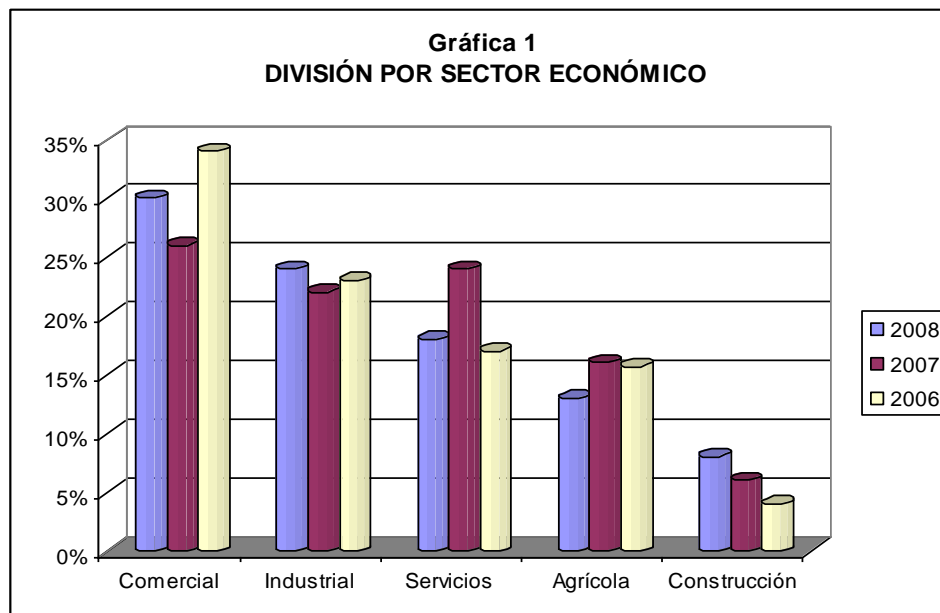
- **Comercial:** Actividad socioeconómica consistente en materiales que sean libres en el mercado **compra y venta** de **bienes** y servicios, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.
- **Industrial:** Es el conjunto de **procesos** y actividades que tienen como finalidad transformar las **materias primas** en **productos** elaborados, de forma masiva. Existen diferentes tipos de industrias, según sean los productos que fabrican.
- **Servicios:** Es el sector económico que engloba de todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

⁶⁵ Sabino, Carlos. Diccionario de Economía y Finanzas.

Incluye subsectores como [comercio](#), [transportes](#), [comunicaciones](#), [finanzas](#), [turismo](#), [hotelería](#), [cultura](#), [espectáculos](#), la [administración pública](#) y los denominados [servicios públicos](#), los preste el [Estado](#) o la [iniciativa privada](#) ([sanidad](#), [educación](#), atención a la [dependencia](#)).

- **Agrícola:** Todas las actividades económicas que abarca dicho sector, tiene su fundamento en la explotación del suelo o de los recursos que éste origina en forma natural o por la acción del hombre: [cereales](#), [frutas](#), [hortalizas](#), [pasto](#), [forrajes](#) y otros variados alimentos [vegetales](#).
- **Construcción:** Se dirige hacia el terreno donde la mano de obra se trabaja con aparatos superiores y más integrados; y así dejando atrás la mano de obra tradicional.

La información que se muestra, fue obtenida de la empresa Arrendadora Latinoamericana, S.A. Los datos reflejan la tendencia de los distintos bienes que se dan en Arrendamiento Financiero, siendo éstos sus líneas de productos activos, y de ello se visualiza cuáles se deben impulsar o por qué aun no han sido potenciales para mejorar sus negocios.



Fuente: Memoria de Labores Asamblea Ordinaria de Accionistas 2009

En la gráfica anterior, se visualiza que el sector económico más fuerte es el comercial y el ascenso en cada período es notable en los sectores industrial y de construcción.

El comportamiento que demuestra el sector comercial se debe a que por el tipo de negocio que manejan, poseen más variedad de productos que puedan adquirir en arrendamiento (vehículos, equipo de cómputo, mobiliario, transporte comercial).

Una empresa agrícola y de construcción por el contrario, se enfoca en adquirir bienes que le ayuden a retornar sus ingresos más rápidamente y no aquellos que no les darán beneficios económicos, tal es el caso de una maquinaria. Siendo entonces para éstos últimos una opción de financiamiento que se realiza esporádicamente según sus necesidades.⁶⁶

Algunos factores externos que influyen mucho en el sector de construcción son los períodos de Gobierno, ya que históricamente algunos de ellos se han distinguido por realizar muchas obras, haciendo que las empresas dirigidas a estos servicios obtengan mayores ingresos por la diversidad de trabajos. Por otro lado, en el año 2009 se han disminuido las operaciones de este sector debido a la crisis financiera, la cual impide que las entidades bancarias brinden financiamiento a las personas que desean obtener inmuebles perjudicando también a las empresas constructoras ya que no pueden generar más negocios.⁶⁷

La industria, al igual que el sector Comercial, se encuentra dentro de los que más solicitan este servicio, esto se debe a que el mismo necesita de mucha tecnología y maquinaria que le ayude a procesar más fácilmente sus productos.

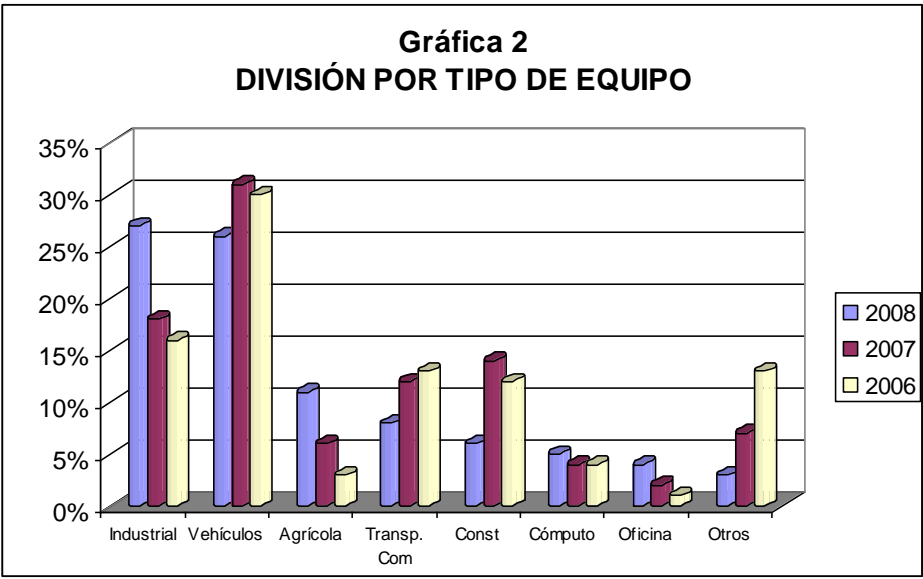
⁶⁶ Encuesta realizada a Gerente General de empresa arrendadora (ver anexo)

⁶⁷ IBID

5.2.2. Tipo de Equipo

Arlasa tiene distribuidos a sus clientes en distintos grupos según el tipo de equipo que soliciten, con esto logran visualizar cuáles son los bienes muebles más solicitados y los que no se realizan tanto en Arrendamiento.

En la gráfica 2 se muestra la distribución de los equipos y el comportamiento que han tenido durante el período de estudio:



Fuente: Memoria de Labores Asamblea Ordinaria de Accionistas 2009

En la gráfica 2 se observa que el bien que más se brinda en arrendamiento, es el vehículo seguido por los productos industriales. Según lo investigado, éstos se consideran los productos más comercializados debido a que culturalmente se conoce al arrendamiento financiero como un servicio principalmente de éste rubro de bienes.

El equipo de cómputo muestra un porcentaje muy bajo debido al desconocimiento de las empresas en solicitar éstos bienes por medio de arrendamiento. Otro factor considerable es que la línea informática tiene cambios constantemente por lo que

hace al mercado más potencial; sin embargo, éste genera garantías muy débiles por los cambios que tiene.

El equipo de oficina casi no es sujeto de arrendamiento debido a que no todos los bienes son identificables, siendo éste un factor fundamental para el control de los artículos dados en arrendamiento.

El equipo agrícola no es muy solicitado ya que la mayor parte de empresas de este sector, se encuentran exentas de impuestos, siendo éste un factor importante por el cual es requerido el servicio de arrendamiento financiero debido a su utilización en efectos fiscales.

5.3. ANÁLISIS FINANCIERO

5.3.1. Análisis Horizontal

Se realizó un análisis horizontal del comportamiento de los sectores para conocer las tendencias que refleja:

Cuadro 1
**ANÁLISIS HORIZONTAL SOBRE LA REPRESENTATIVIDAD DE LOS
 SECTORES DE LA EMPRESA ARLASA**
 En Porcentajes

Sectores	A 2006	B 2007	C 2008	DE B/A 06 / 07	DE C/B 07 / 08
Comercial	35%	27%	31%	-23%	15%
Industrial	24%	23%	25%	-4%	9%
Servicios	18%	25%	19%	39%	-24%
Agrícola	17%	18%	15%	6%	-17%
Construcción	6%	7%	10%	17%	43%

Fuente: Memoria de Labores Asamblea Ordinaria de Accionistas 2009

- **Comercial:** Este sector fue, en el 2006, el más representativo de todos al igual que en el 2007; sin embargo, al hacer la relación de ambos años tuvo una disminución del 23% en el 2007, reponiéndose en el 2008, mostrando un aumento del 15%.
- **Industrial:** Siendo el segundo lugar en representatividad sobre el total durante los tres años estudiados, también muestra una disminución entre 2006 y 2007 (4%) y un aumento del 2007 al 2008 (9%). Éste se visualiza más estable que el anterior, lo que indica que las empresas involucradas en dicho sector son más constantes en solicitar servicio de arrendamiento, probablemente, porque el retorno de sus inversiones es más rápido que el de los otros sectores.
- **Servicios:** La volatilidad de este sector es bastante notable en la gráfica, ya que del 2006 al 2007 mostró un aumento del 39% lo que pudo indicar un comportamiento similar en los siguientes años; sin embargo, del 2007 al 2008 reflejó una disminución del 24%. Es primordial atender a este sector, para que en los próximos años muestre más estabilidad.
- **Agrícola:** Este sector es uno de los más bajos que posee Arlasa y refleja un aumento del 6% en relación al 2006; sin embargo, la disminución al 2008 es significativa (17%) para tener poca relación de contratos en Leasing. Este sector es muy cíclico por lo que es probable que la producción de las empresas en el último año estudiado, haya sido baja y esto influya en los servicios de Arrendamiento.
- **Construcción:** A pesar de ser el sector más bajo que tiene Arlasa, tuvo un crecimiento notable en los años 2007 y 2008, esto se debe a que el Gobierno actual, ha incrementado los servicios de este tipo en varias regiones de la República.

5.3.2. Análisis Vertical

Se realizó un análisis vertical para conocer cuáles son los sectores más representativos para la empresa y cuáles menos (en cuanto a montos), para luego tomar una decisión en cuanto a cómo mejorar éstos últimos.

La empresa muestra los siguientes datos en cada sector en los años de estudio (2006, 2007 y 2008):

Cuadro 2

ANÁLISIS VERTICAL DE LAS VENTAS DE ARLASA POR SECTORES

Valores en Miles de Quetzales

Ventas	2006	2007	2008	Total	% Representación	% Acumulado
Comercial	5,022	4,710	7,044	16,776	30.77%	30.77%
Industrial	3,444	4,012	5,681	13,136	24.10%	54.87%
Servicios	2,583	4,361	4,317	11,261	20.66%	75.53%
Agrícola	2,439	3,140	3,408	8,987	16.49%	92.01%
Const	861	1,221	2,272	4,354	7.99%	100.00%
				54,514	100%	

Fuente: Estados Financieros Auditados de la empresa Arlasa

El cuadro 2 muestra las ventas de los períodos 2006, 2007 y 2008 de cada uno de los sectores estudiados, reflejando también un total por sector, así como un total general de todo lo acumulado por los mismos.

La columna “% Representación”, refleja el porcentaje específico de cada sector sobre el total de los ingresos en los tres años. Estos porcentajes ayudan a reconocer cuál es el de mayor y menor representatividad sobre los demás. Con ello el análisis reconoce cuáles son los sectores de estudio para mejorar o estabilizar las ventas de Arlasa.

La columna “% Acumulado” muestra el porcentaje de representación de cada sector más el que identifica al anterior, por ejemplo: El sector comercial muestra 30.77%, el industrial tendrá el porcentaje del sector anterior (comercial) y el propio (30.77% + 24.10%) 54.87%.

Los porcentajes acumulados de mayor representatividad están conformados por los ingresos de los sectores comercial (30.77%), industrial (24.10%) y servicios (20.66%), los cuales suman 75.53%. Los sectores agrícola y construcción representa el 24.47% restante o 20% aproximado (16.49% + 7.99%). Por ello, es vital que Arlasa identifique la estrategia para mejorar los ingresos de los sectores menos representativos (agrícola y construcción).

6. TENDENCIA DE LAS LINEAS DE PRODUCTOS DE UNA EMPRESA ARRENDADORA Y ALTERNATIVAS PARA PROMOVER LOS BIENES MUEBLES MENOS COMERCIALIZADOS.

Arlasa realizó una proyección de sus ventas sobre los sectores y tipo de equipo que ha trabajado en los años 2007, 2008 y 2009, con ello determinó su rentabilidad futura teniendo la misma tendencia y sobre la decisión de mejorar o trabajar sobre aquellos que han sido menos representativos en dicho período.

Para realizar un estudio completo, se visualizaron los resultados por medio de un Flujo Proyectado para tomar una decisión sobre lo que se presente.

6.1. ESTUDIO DE PROYECCIONES

Arlasa se ha propuesto estudiar proyecciones a cinco años en dos escenarios: conservador y agresivo.

Para ello se tomó en cuenta los datos estadísticos (ver Gráficas 1 y 2) de los tres años sujetos de estudio (2006, 2007 y 2008). Con esto se conoció cuál debe ser su posición para mejorar sus ingresos, explotar ciertos sectores y servicios.

6.1.1. Regresión y correlación

6.1.1.1. Ventas

Según la información brindada por Arlasa en sus estados financieros, se conocieron sus ventas históricas correspondientes a los períodos 2006, 2007 y 2008, los cuales tuvieron el siguiente comportamiento:

Cuadro 3

VENTAS TOTALES POR TRES AÑOS

Valores en Miles de Quetzales

Año	Monto Ventas
2006	14,348
2007	17,444
2008	22,722

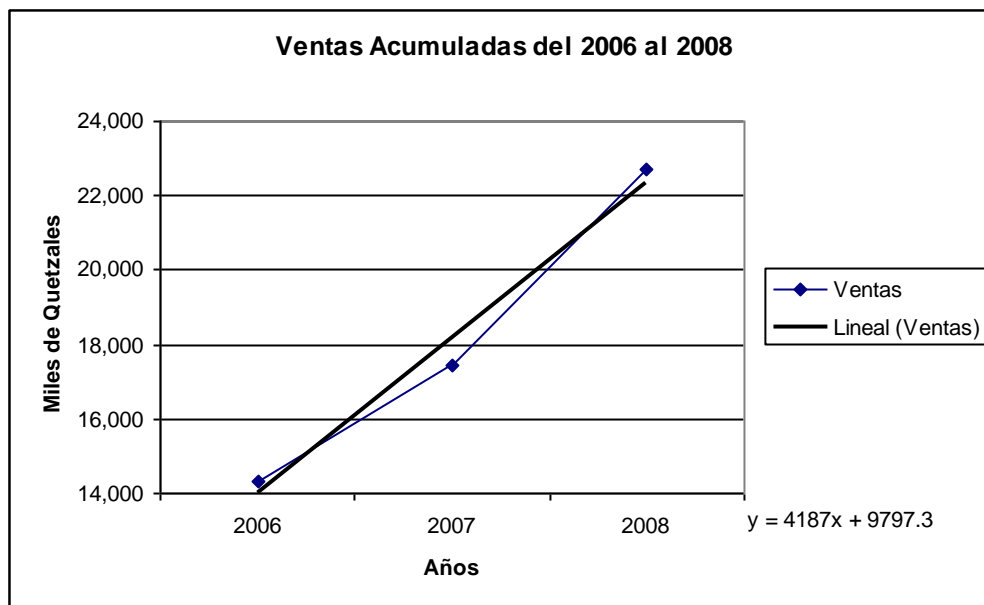
Fuente: Estados Financieros Auditados de la empresa Arlasa

En base a ello se realizó el análisis y se diseñó la gráfica 3, la cual muestra la tendencia lineal de las ventas, ésta se obtuvo de utilizar la ecuación del método de mínimos cuadrados, de la cual surge la nueva tendencia lineal a cinco años, que es lo que se desea proyectar. El resultado es el siguiente:

Gráfica 3

VENTAS TOTALES POR LOS AÑOS 2006 AL 2008

Valores en Miles de Quetzales



Fuente: Estados Financieros Auditados de la empresa Arlasa

La tendencia lineal ascendente que plasma la gráfica 3, según los datos de ventas de los años estudiados (2006, 2007 y 2008), se refleja con la ecuación $y = 4,187x + 9,797.3$, de la cual se sustituye “x” con el número que identifica a cada año, por ejemplo, el año 2006 lo identifica el número 1, al año 2007 el 2 y así sucesivamente. Los datos proyectados serán los siguientes:

Cuadro 4

VENTAS TOTALES PROYECTADAS EN BASE A LA ECUACIÓN DE MÍNIMOS CUADRADOS

Valores en Miles de Quetzales

	Años	Ventas	Fórmula $y = 4187x + 9797.3$
1	2006	14,348	13,984
2	2007	17,444	18,171
3	2008	22,722	22,358
4	2009		26,545
5	2010		30,732
6	2011		34,919
7	2012		39,106
8	2013		43,293

Fuente (2006 al 2008): Estados Financieros Auditados de la empresa Arlasa

6.1.1.2. Gastos

Según la información brindada por Arlasa en sus estados financieros, se conocieron sus ventas históricas correspondientes a los períodos 2006, 2007 y 2008, los cuales tuvieron el siguiente comportamiento:

Cuadro 5

GASTOS TOTALES POR LOS AÑOS 2006 - 2008

Valores en Miles de Quetzales

Gastos	2006	2007	2008
Gastos Financieros	5,188	6,670	8,731
Gastos Administración	6,310	8,037	9,281
Otros ingresos	2,919	3,520	4,189

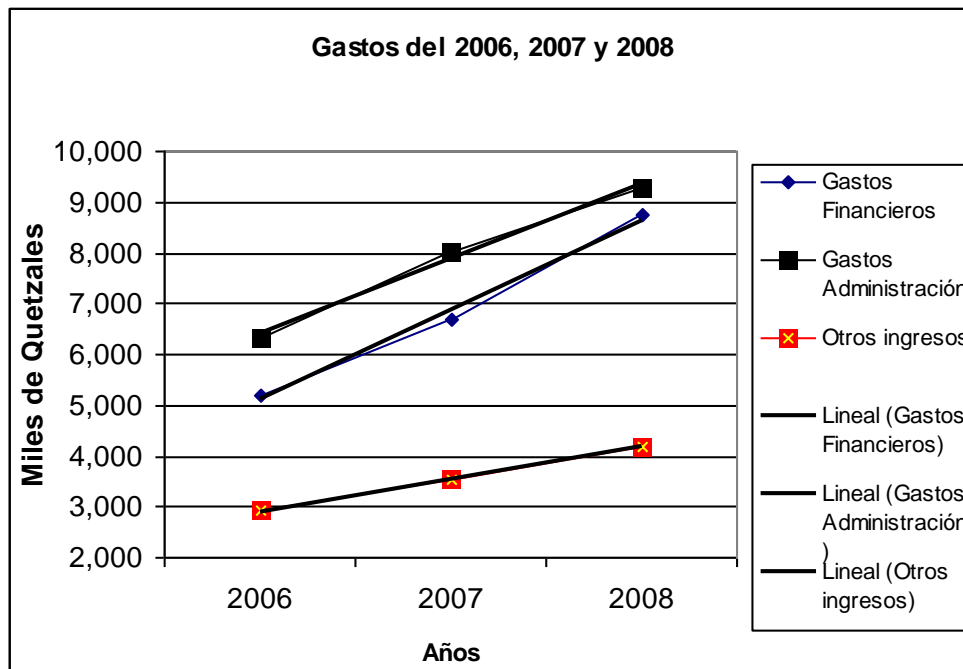
Fuente: Estados Financieros Auditados de la empresa Arlasa

Nuevamente se realizó una gráfica para conocer cual es la tendencia lineal de los gastos, los cuales se reflejan por las ecuaciones de mínimos cuadrados que plasma la misma. Al sustituir los valores de “x” de las ecuaciones mencionadas, se visualiza lo siguiente:

Gráfica 4

GASTOS TOTALES PROYECTADOS A CINCO AÑOS

Valores en Miles de Quetzales



Fuente (2006 al 2008): Estados Financieros Auditados de la empresa Arlasa

Los datos lineales según las fórmulas obtenidas en la gráfica 4, se muestran a continuación:

Cuadro No.6

GASTOS TOTALES PROYECTADOS EN BASE A LA ECUACIÓN DE MÍNIMOS CUADRADOS

Valores en Miles de Quetzales

	Años	Gastos Financieros	y = 1771.5x + 3320	Gastos Admin.	y = 1485.5x + 4905	Otros Ingresos	y = 635x + 2272.7
1	2006	5,188	5,092	6,310	6,391	2,919	2,908
2	2007	6,670	6,863	8,037	7,876	3,520	3,543
3	2008	8,731	8,635	9,281	9,362	4,189	4,178
4	2009		10,406		10,847		4,813
5	2010		12,178		12,333		5,448
6	2011		13,949		13,818		6,083
7	2012		15,721		15,304		6,718
8	2013		17,492		16,789		7,353

Fuente (2006 al 2008): Estados Financieros Auditados de la empresa Arlasa

6.1.2. Flujo de caja

En base a los datos obtenidos en los cuadros 4 y 6, se realizó el Flujo de Caja proyectado a cinco años, tomando como base los montos lineales según la ecuación de mínimos cuadrados realizada sobre la información financiera obtenida de los períodos 2006, 2007 y 2008.

Las referencias a tomar en cuenta son las siguientes:

- Costo de oportunidad: Se tomó como fundamento la tasa de interés que cobra un banco del sistema guatemalteco.
- Impuesto sobre la renta: Actualmente en Guatemala, este impuesto está determinado por el 31%.

Cuadro 7

FLUJO PROYECTADO CON BASE EN DATOS LINEALES

Valores en Miles de Quetzales

Flujo	0	2009 1	2010 2	2011 3	2012 4	2013 5
Ingresos		26,545	30,732	34,919	39,106	43,293
Gastos Administración		10,847	12,333	13,818	15,304	16,789
Utilidad antes de impuestos e intereses		15,698	18,400	21,101	23,803	26,504
Gastos Financieros		10,406	12,178	13,949	15,721	17,492
Otros Ingresos		4,813	5,448	6,083	6,718	7,353
Utilidad antes de impuestos		10,105	11,670	13,235	14,800	16,365
Impuesto		3,133	3,618	4,103	4,588	5,073
Utilidad Neta		6,972	8,052	9,132	10,212	11,292
Inversión (ingresos acumulados)						
(-) Inversiones Activos						
+ Capital de Trabajo						
(-) Préstamos						
Abonos a Capital						
Flujo Neto de Efectivo	0	6,972	8,052	9,132	10,212	11,292

Fuente: Resultados lineales de los Cuadros 4 y 6

El flujo muestra los datos lineales obtenidos en los cuadros 4 y 6, de los cuales se determinan flujos netos de efectivo positivos en cada uno de los años proyectados si se tuviera un comportamiento similar al de los años de estudio (2006, 2007 y 2008), sin realizar ningún cambio ni proyecto para incrementar las líneas de productos menos potenciales que se determinaron.

6.2. EVALUACIÓN DE MEJORAMIENTO EN LÍNEAS DE PRODUCTO MENOS POTENCIALES

Con los resultados obtenidos en las Gráficas 1 y 2, se muestra un resumen de las líneas de productos menos potenciales que se identificaron:

Cuadro 8

RESUMEN DE LO OBSERVADO EN LAS LÍNEAS DE PRODUCTOS

LÍNEA DE PRODUCTO	GRAFICA	OBSERVACIONES
Construcción	1 Sector Económico	Crisis financiera que impide brindar financiamiento a las personas que desean obtener inmuebles, perjudicando también a las empresas constructoras ya que no pueden generar más negocios.
Agrícola	1 Sector Económico	Se enfoca en adquirir bienes que le ayuden a retornar sus ingresos más rápidamente y no aquellos que no les darán beneficios económicos.
Equipo de Oficina	2 Tipo de Equipo	No todos los bienes son identificables, siendo éste un factor importante para el control de los artículos dados en Arrendamiento.
Equipo de Cómputo	2 Tipo de Equipo	Desconocimiento de las empresas en solicitar éstos bienes por medio de Leasing. Evolución constante que genera garantías débiles.

Fuente: Resultados de Gráficas 1 y 2

Después de la evaluación se toma la decisión de determinar cómo serían los resultados si las líneas de productos menos comercializadas se incrementaran en un 40% (porcentaje conservador) de lo lineal estimado (en conjunto) expuesto en el cuadro 7.

Para lograr el incremento de ventas deseado, después de evaluar varias propuestas de empresas de mercadeo y publicidad, se deciden tomar una por la cual desembolsarían Q.60,000.00 por hacer un estudio de soluciones factibles para incrementar estos rubros.

Para poder determinar el porcentaje de incremento en los gastos se realizó el siguiente análisis, tomando en cuenta los valores proyectados que se mostraron en el cuadro 7.

Cuadro 9

ANÁLISIS VERTICAL DE REPRESENTATIVIDAD SOBRE VENTAS

Valores en Miles de Quetzales y en porcentajes

Años	Ventas		Gastos Financieros		Gastos Admon.		Otros Ingresos		Utilidad antes de ISR		ISR		Utilidad Neta	
	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
2009	26,545	100	10,406	39.20	10,847	40.86	4,813	-18.13	10,105	38.07	3,133	11.80	6,972	26.27
2010	30,732	100	12,178	39.62	12,333	40.13	5,448	-17.73	11,670	37.97	3,618	11.77	8,052	26.20
2011	34,919	100	13,949	39.95	13,818	39.57	6,083	-17.42	13,235	37.90	4,103	11.75	9,132	26.15
2012	39,106	100	15,721	40.20	15,304	39.13	6,718	-17.18	14,800	37.85	4,588	11.73	10,212	26.11
2013	43,293	100	17,492	40.40	16,789	38.78	7,353	-16.98	16,365	37.80	5,073	11.72	11,292	26.08

Fuente: Datos cuadro 7

El cuadro 9 muestra los montos de gastos financieros, administrativos y de otros ingresos que obtuvo la empresa, y lo que cada uno de ellos representa sobre el total de ventas, tomando los valores de éstas como un 100%.

También se analiza la utilidad antes de impuesto, el ISR (31%) y la utilidad neta, para determinar cuál es el porcentaje que representan, principalmente el resultado final que es parte importante para visualizar si una empresa cumple con lo que espera obtener. Arlasa tiene como política mantener una utilidad neta de 25% como mínimo sobre las ventas. Del análisis anterior resumiremos lo siguiente.

Cuadro 10

ANÁLISIS VERTICAL DE REPRESENTATIVIDAD SOBRE VENTAS

Valores en Porcentajes

	2009	2010	2011	2012	2013	Promedio
Ventas	100	100	100	100	100	100
Gtos. Financieros	39	40	40	40	40	39
Gastos Adm.	41	40	40	39	39	41
Otros Ingresos	-18	-18	-17	-17	-17	-18
Resultado	38	38	38	38	38	38
ISR	12	12	12	12	12	12
Utilidad Neta	26	26	26	26	26	26
	100	100	100	100	100	100

Fuente: Datos cuadro 9

Si se determinó que los ingresos se incrementarán en un 40%, y se desea mantener la política de Arlasa de obtener como mínimo el 25% de utilidad neta sobre los ingresos, se realizó el siguiente análisis tomando como base los datos de los cuadros 9 y 10, de donde se obtiene lo siguiente:

Cuadro 11
ANÁLISIS VERTICAL DEL INCREMENTO SOBRE VENTAS

Valores en Porcentajes

		Promedio	40% incremento		Diferencia	Ut. Antes ISR (38%)	Ut. Neta (25%)
Ventas		100	140	140	40	15 (a)	10
Gtos. Financieros		39	39	39	0		
Gastos Adm.		41	"X"	66 (d)	25 (e)		
Otros Ingresos		-18	-18	-18	0		
Resultado	(b)	38	53	53 (b)	15		
ISR	(c)	12	17	17 (c)	5		
Utilidad Neta	(a)	27	37	37 (a)	10		
Totales		100	74	140	40		

Fuente: Datos cuadro 9 y 10

(a) Para poder determinar el incremento en la utilidad neta, se toma como base el aumento de las ventas (40%), haciendo la relación en donde, si las ventas suben, la utilidad también tendrá un crecimiento, determinándolo así:

Incremento en ventas 40% x 25% utilidad neta deseada (política de Arlasa)= 10%
Entonces: Utilidad neta 27% (promedio) + 10% (aumento) = 36%

(b) De igual forma si la Utilidad antes de impuesto representaba en promedio el 38%, entonces:

Incremento en ventas 40% x 38% utilidad antes de ISR = 15%.
Entonces: Utilidad antes de impuesto 38% (promedio) + 15% (aumento) = 53%

(c) El impuesto sobre la renta depende de la utilidad antes de impuestos, por lo que se determina así:

Utilidad antes de impuesto $53\% \times 31\% = 17\%$
--

(d) Si los demás rubros (gastos financieros y otros ingresos) no tienen relación con el incremento en ventas, entonces después del análisis mencionado en los párrafos anteriores, se determinó el aumento en los gastos administrativos así:

Total de ventas =	140% (incluye incremento del 40%)
(-) Gastos financieros =	39%
(+) Otros ingresos =	<u>18%</u>
Total	119%
(-) Utilidad antes de impuesto =	<u>53%</u>
Diferencia =	66% (gastos administrativos)

(e) El crecimiento de los gastos administrativos fue entonces:

Gastos administrativos con incremento $66\% - \text{promedio } 41\% = 25\%$

Habiendo determinado el análisis vertical, para conocer los porcentajes de representatividad de cada rubro, es factible estimar el porcentaje que se utilizó para acrecentar los gastos administrativos. Dicho valor, se reflejará en los montos del cuadro 13 y en el flujo proyectado del cuadro 14.

Con los datos lineales obtenidos mostrados en el cuadro 7 y tomando en cuenta el análisis del cuadro 11, se realizan las nuevas tendencias:

Cuadro 12

INCREMENTO DEL 40% DE LOS INGRESOS POR LAS LÍNEAS DE PRODUCTOS MENOS POTENCIALES

Valores en Miles de Quetzales

Años		Ventas	$y = 4187x + 9797.3$	Incremento deseado
1	2006	14,348	13,984	
2	2007	17,444	18,171	
3	2008	22,722	22,358	
4	2009		26,545	37,163
5	2010		30,732	43,025
6	2011		34,919	48,887
7	2012		39,106	54,749
8	2013		43,293	60,611

Fuente: Datos del cuadro 4

Cuadro 13

INCREMENTO DEL 25% DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS

Valores en Miles de Quetzales

Años		Gastos Administración	$y = 1485.5x + 4905$	Incremento deseado
1	2006	6,310	6,391	
2	2007	8,037	7,876	
3	2008	9,281	9,362	
4			10,847	13,559
5			12,333	15,416
6			13,818	17,273
7			15,304	19,129
8			16,789	20,986

Fuente: Datos del cuadro 6

Cuadro 14

**FLUJO PROYECTADO CON NUEVOS DATOS POR INCREMENTO DEL 40%
DE LOS INGRESOS Y 25% DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

Valores en Miles de Quetzales

Flujo	Costo Oportunidad	18%	2009	2010	2011	2012	2013	
	ISR	31%						
	0		1	2	3	4	5	
Ingresos			37,163	43,025	48,887	54,749	60,611	
Gastos Administración			13,559	15,416	17,273	19,129	20,986	
Utilidad antes de impuestos e intereses			23,605	27,610	31,615	35,619	39,624	
Gastos Financieros			10,406	12177.5	13949	15720.5	17492	
Otros Ingresos			4,813	5447.7	6082.7	6717.7	7352.7	
Utilidad antes de impuestos			18,011	20,880	23,748	26,617	29,485	
Impuesto			5,584	6,473	7,362	8,251	9,140	
Utilidad Neta			12,428	14,407	16,386	18,365	20,345	
Inversión (estudio mercadeo y publicidad)	60,000							
(-) Inversiones Activos								
+ Capital de Trabajo								
(-) Préstamos								
Abonos a Capital								
Flujo Neto de Efectivo			-60,000	12,428	14,407	16,386	18,365	20,345
VAN			(Q10,782.24)					
TIR							10%	

Fuente: Datos de los cuadros 6, 12 y 13

Para poder evaluar el resultado del flujo anterior, se determinó lo siguiente:

- Valor Actual Neto: el resultado es negativo por Q.10,782.24, lo cual indica el monto que falta para ganar la tasa del 18% deseada después de recuperada la inversión.
- Tasa Interna de Retorno: la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- no supera la tasa deseada (18%), por lo que se rechaza la inversión.

Según lo analizado, se determina que el resultado del flujo no es factible para la empresa, ya que muestra un VAN negativo y una TIR menor a la establecida como costo de oportunidad (tasa bancaria que obtendría Arlasa por un préstamo fiduciario).

Adicional a lo mencionado, se realizaron otras comparaciones para analizar si la propuesta del proyecto es factible y si el desembolso por el estudio de mercado y publicidad ayudará a que los resultados proyectados sean de beneficio para ellos.

Cuadro 15

DIFERENCIA ENTRE FLUJOS NETOS

Valores en Miles de Quetzales

	0	2009 1	2010 2	2011 3	2012 4	2013 5
CON PROYECTO	(60,000)	12,428	14,407	16,386	18,365	20,345
SIN PROYECTO	0	6,972	8,052	9,132	10,212	11,292
DIFERENCIA	(60,000)	5,830	6,780	7,731	8,681	9,632
VAN	(36,797)	NO ACEPTABLE				

Fuente: Datos de los cuadros 7 y 14

El cuadro 15 muestra los resultados de los flujos con y sin el proyecto de mercadeo, de lo cual se resuelve nuevamente una VAN negativa. Este nuevo resultado evidencia que realizar el desembolso para la empresa no es factible.

Cuadro 16

DIFERENCIA DEL VAN ENTRE FLUJOS NETOS

Valores en Miles de Quetzales

VAN CON PROYECTO	(10,782)	
VAN SIN PROYECTO	23,265	
VAN DEL PROYECTO	<u>12,483</u>	NO ACEPTABLE

Fuente: Datos de los cuadros 7 y 14

El cuadro anterior muestra la comparación entre la VAN obtenida en los flujos de los cuadros 7 y 14, de lo cual se observa notablemente que realizar el proyecto de mercadeo no brindaría buenos resultados.

Por todo el análisis anterior, se ha resuelto que impulsar las líneas de productos menos potenciales, traería un riesgo financiero para recuperar lo invertido en ello, tomando en cuenta que las razones por las que no son solicitados en Arlasa, no

dependen del trabajo publicitario y mercadológico, sino de circunstancias ajenas a la empresa como: Gobierno, crisis financiera, riesgo tecnológico, entre otros.

Arlasa, según lo indicado en el período de estudio (2006, 2007 y 2008), ha mostrado un comportamiento ascendente en sus ventas, ha demostrado estabilidad dentro de su mercado, ya que tiene 32 años de existir como una empresa que brinda el servicio de arrendamiento financiero, y que además, no se ha asociado con ninguna entidad bancaria para soportar sus operaciones, sino ha trabajado desde sus inicios con capital propio.

Las líneas de productos que se mostraron como debilidad en esta empresa, se pudo determinar que no ha sido por malos manejos administrativos, sino por diversas razones externas de los sectores económicos que se estudiaron.

Los bienes muebles con más movimiento, son los que siguen sosteniendo el mercado de Arlasa, mostrando una estabilidad y, en algunos casos, ascenso en los períodos de estudio (2006, 2007 y 2008), por lo que no se consideró trascendental realizar el proyecto mercadológico que se presentó en el cuadro 14, ya que el desembolso del mismo, no les genera el rendimiento que se espera. Muestra de ello fue el resultado de VAN negativo y una TIR por debajo de lo esperado según la comparación con el costo de oportunidad.

CONCLUSIONES

1. Conocer los requisitos, garantías y riesgos que son analizados por una empresa arrendadora, brindó la amplitud de establecer cuáles son los parámetros que se toman en cuenta y las razones por las que, algunos bienes muebles, no son tomados en cuenta como línea de producto dentro de éstas empresas.
2. Analizar los bienes muebles comercializados por una empresa arrendadora, ayudó a determinar las razones por las cuales solamente unas líneas de productos son más productivas que otras. De esta forma se pueden crear o adaptarse correctamente, necesidades que requieren los arrendatarios, además de confirmar las razones por las cuales ellos no acuden a este tipo de financiamiento.
3. Se evaluó las tendencias de las líneas de productos de una empresa arrendadora por los períodos 2006, 2007 y 2008, por medio de información financiera. Esta indagación, ayudó a determinar cuáles son los productos que menos se comercializan, así como los más solicitados en una empresa que presta el servicio de Arrendamiento financiero en la ciudad de Guatemala.
4. Se realizó un estudio de incremento de los bienes muebles menos comercializados por medio de una propuesta mercadológica, de donde los datos históricos de los períodos investigados, ayudaron a determinar las referencias futuras según sus tendencias de regresión. Los criterios de evaluación (VAN, TIR y costo de oportunidad) mostraron que el proyecto no es factible.
5. Después de realizado el análisis, se diagnosticó que las tendencias para que las empresas individuales y jurídicas soliciten bienes por medio de

arrendamiento financiero, no dependen en gran parte de la fuerza mercadológica que la Arrendadora proyecta en el mercado, sino de factores externos tales como: Crisis financiera del 2009, Gobiernos que impulsen construcción, desconocimiento del mercado ante los productos que puede realizar en Leasing, empresas exentas de impuestos que no se ven beneficiadas por este servicio, negocios cíclicos que impiden negociar maquinaria constantemente, riesgos que la empresa arrendadora evalúa en bienes poco recolocables en el mercado.

RECOMENDACIONES

1. Las empresas arrendadoras deben evaluar sus requisitos, garantías y riesgos, para establecer si las razones por las cuales no toman ciertos bienes muebles dentro de sus líneas de productos, son sustentables o en algún caso manejables para modificar según las necesidades de los arrendatarios.
2. Es importante que la arrendadora conozca las necesidades de sus clientes, para que de esta forma, adapten sus líneas de productos a cubrir lo requerido por ellos, y a la vez tener una respuesta recíproca en la adquisición de los bienes muebles que brinden en arrendamiento.
3. El estudio constante de la tendencia histórica de las líneas de productos, es recomendable, para que de esta forma, se establezcan los que son más comercializados que otros, y así actuar oportunamente para constituir alternativas de mejoramiento en los que se considere necesario.
4. El desarrollo de las líneas de productos es importante para brindar mejores alternativas financieras, sin embargo, también es necesario tomar en cuenta los criterios de evaluación cada vez que se tome la decisión de realizar un proyecto sobre ellos, para así, tomar decisiones acertadas sobre los mismos. Es recomendable entonces, saber utilizar y manejar dichos criterios adecuadamente para dar respuestas valederas y concretas.
5. Que la empresa arrendadora, conozca los factores externos que impiden negocios de cada uno de los sectores económicos con los que trabaja. Los sectores y líneas de productos potenciales deben ser estudiados y evaluados constantemente, para inyectarles más negocios y hacer que sus tendencias se mantengan en ascenso cada año.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

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. **Gitman, Lawrence J**, Principios de Administración Financiera, Décima Edición
5. **Guajarro Cantú, Gerardo**, Contabilidad Financiera, México Awario Editores, S.A. 1994.
6. **Hernández Illescas, Aura Mónica**, publicado en mayo 2007, Tesis Aplicación del Arrendamiento Financiero (Leasing) por parte de una empresa comercial Guatemalteca, al adquirir bienes muebles, Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala
7. **Leon Tóvar, Soyla**, El Arrendamiento Financiero (Leasing) Una Opción para el Desarrollo
8. **Marcase, Robert**, Diccionario de Términos Financieros & Bancarios, Cuarta Edición Bogotá D.C. octubre 2002.

9. **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.
10. **Moyer McGuigan Kretlow**, Administración Financiera Contemporánea, Novena Edición
11. **Muyshondt, Ana Isabel**, Análisis e Interpretación de Estados Financieros, agosto 2003, material de taller
12. **Nassir Sapag Chaín**, Proyectos de inversión Formulación y Evaluación, Edición 2007
13. **Pelayo y Gross, Ramón García**, Diccionario Larousse.
14. **Perdomo Salguero, Mario Leonel**, Contabilidad III, Editores Edeca 1998.
15. **Contabilidad III**, Notas propias del curso, Universidad de San Carlos de Guatemala
16. **Porter, Michael**, Estrategia Competitiva
17. **Prensa Libre**, Impulsan Aprobación de 16 Leyes Financieras, publicación del día 28 de enero de 2005
18. **Sabino, Carlos**, Diccionario de Economía y Finanzas.
19. **Sermin, S.A.** Manual Interno
20. **Stoner, James, A.F.** Administración, 6ª. Edición Prentice hall, México 1996

21. Superintendencia de Bancos, Preguntas y Respuestas sobre la lucha contra el Lavado de Dinero u otros Activos.

22. Vásquez Del Mercado, Oscar, Contratos Mercantiles

CÓDIGOS, LEYES Y NORMAS

23. Código Civil de Guatemala, Decreto Ley No.106 del Congreso de la República.

24. Código de Comercio, Decreto No.2-70 del Congreso de la República y sus Reformas.

25. Código Procesal Civil y Mercantil, Decreto No.107 del Congreso de la República.

26. Ley Contra el Lavado de Dinero u Otros Activos y su Reglamento, Decreto del Congreso de la República 67-2001.

27. Ley del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), Decreto del Congreso de la República 27-92 y sus Reformas

28. Ley Sobre el Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.), Decreto 26-92 del Congreso de la República y sus Reformas.

29. Ley de Registro de Garantías Inmobiliarias, Decreto 46-2008.

30. Normas Internacionales de Contabilidad, No.17 Arrendamientos, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Actualizada en octubre 2003.

SITIOS DE INTERNET

31. Coste de Oportunidad, página electrónica, julio 2010,
http://es.wikipedia.org/wiki/Coste_de_oportunidad
32. Flujo de Caja, página electrónica, agosto 2010,
http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja
33. Historia del Arrendamiento Financiero, 2006, página electrónica,
www.econolink.com.ar
34. Ministerio de Economía, 2008, Quiénes somos, página electrónica,
Guatemala, marzo 2010, www.rgm.gob.gt
35. Rentabilidad, página electrónica, mayo 2010,
<http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.

ANEXO

FORMATO DE ENTREVISTA

Dirigido al Gerente de una empresa Arrendadora en Guatemala

1. **¿Cuánto tiempo tiene la empresa brindando el servicio de Leasing en Guatemala?**

31 años.

2. **¿Tiene dependencia con alguna entidad bancaria?**

No, con ninguna. Trabajamos con capital propio.

3. **¿Cuáles son los sectores económicos con los que trabaja?**

Comercial, Industrial, Servicios, Construcción y Agrícola.

4. **¿Qué tipos de equipo brinda en Arrendamiento Financiero?**

Industrial, vehículos, agrícola, comercial, construcción, equipo de cómputo, equipo de oficina y otros varios.

5. **¿Cuál ha sido el sector económico que ha tenido más relevancia en su empresa?
Y ¿Por qué?**

El sector Comercial. Aquí se encuentran: vehículos, equipo de cómputo, mobiliario, transporte comercial. Estos son equipos más solicitados por los clientes, algunos por el tema de actualización (equipo de cómputo) y otros por necesidades más cotidianas.

6. **¿Cuál es la tendencia del sector agrícola y de construcción?**

Se enfoca en adquirir bienes que le ayuden a retornar sus ingresos más rápidamente y no aquellos que no les darán beneficios económicos, por ejemplo una maquinaria. Debido a ello, es una opción de financiamiento esporádica.

7. ¿Poseen algunos factores externos que influyan en el comportamiento de los sectores que manejan?

Si, por ejemplo en el de construcción influyen los períodos de Gobierno, ya que históricamente algunos de ellos se han distinguido por realizar muchas obras, haciendo que las empresas dirigidas a estos servicios obtengan mayores ingresos por la diversidad de trabajos. Actualmente, ha disminuido las operaciones de este sector debido a la crisis financiera, la cual impide que las entidades bancarias brinden financiamiento a las personas que desean obtener inmuebles perjudicando también a las empresas constructoras ya que no pueden generar más negocios.

También las empresas agrícolas no solicitan mucho este servicio, ya que la mayoría de ellas está exenta de impuestos, siendo este un factor importante por el cual es requerido el servicio de arrendamiento financiero, debido a la utilización en efectos fiscales.

8. ¿Han realizado algún estudio para considerar potencializar los sectores con menos representatividad?

No.