

LEASING: NUEVO MECANISMO FINANCIERO

Subgerencia de Estudios Especiales
del Banco Central del Ecuador*

INTRODUCCION

El auge que en los dos últimos años han tomado las operaciones LEASING en el país, ha motivado a la Subgerencia de Estudios Especiales del Banco Central del Ecuador para que mediante el presente estudio explique en forma detallada los alcances o implicaciones que tiene este nuevo mecanismo financiero desde los puntos de vista económico, fiscal y contable para los usuarios del sistema, mostrando las eventuales ventajas y posibles desventajas que puedan acarrear su utilización. Dicho en términos más simples, la intención fundamental de este trabajo es "mostrar las reglas de juego" de este mecanismo, desde un enfoque estrictamente imparcial.

Infortunadamente en nuestro país se ha escrito muy poco sobre este tema y es por ello que esta herramienta financiera no es de dominio público, ya sea de las empresas e inclusive de algunos ejecutivos financieros, quienes están obligados a tomar eficaces decisiones en lo atinente a las políticas tanto de inversión como de financiación.

La evolución del sistema financiero en los países en vías de desarrollo se muestra cada vez más imperiosa, como dice Lasuen: "Un país no puede proseguir hacia etapas de industrialización avanzada sin un mercado financiero fluido y robusto"¹. Fluidez que se lograría con la incorporación al sistema financiero de los intermediarios para que la gestión sea más ágil y precisa como lo indica Ramón Trias Fargas: "Cuanto más evolucionado está un sistema financiero más serán los intermediarios financieros, en sentido cualitativo tanto o más que cuantitativo que lo inte-

* Elaborado por: Marco Terán y Hugo Leiva

1 LASUEN, José Ramón: "El sistema Financiero Español ante la Comunidad Económica Europea" Conferencia, P. 66.

gran”² y es lo que ocurre precisamente en el mundo actual con muy pocas excepciones, se tiende en forma acelerada hacia la especialización del Sistema Financiero; como lo señala el economista hindú Chandavarkar:... “merece una constante preocupación de las autoridades de los países en desarrollo por la expansión del sistema bancario y la creación de instituciones financieras cada vez más especializadas, para hacer frente a las necesidades de financiación en los sectores agrícola e industrial”³. Parece ser que el Ecuador no se escapa de este pensamiento.

Por otro lado, esta “pureza bancaria tradicional ecuatoriana” ha estado orientada prácticamente al uso directo del crédito; es decir, al suministro de dinero para que el prestatario pueda utilizar en su negocio, con las mismas tradicionales normas restrictivas, bien porque las fuentes de crédito están represadas por las situaciones económicas por las que temporalmente atravieza el país o bien porque el prestatario no reúne las condiciones necesarias para ser sujeto de crédito. Tal sería el caso de una empresa que tenga buen mercado, excelente producto, insuficiencia de capital y esté recientemente establecida. Aquí se impone buscar fuentes alternativas de financiamiento que posibiliten llevar adelante esta clase de proyectos y promuevan el desarrollo nacional.

El Leasing Financiero que la ley ecuatoriana denomina “Arrendamiento Mercantil”, pertenece al grupo de las nuevas fuentes alternativas de financiamiento en las cuales se encuentra el “Factoring”, “Forfetización”, entre otras, que tienen como características principales apartarse de las condiciones clásicas requeridas por la banca convencional en cuanto a garantías y plazos, además de ser ágiles y oportunas en su aplicación conforme a las exigencias que en ciertos casos presenta el mundo actual; sin que por ello quiera presentarse como panacea financiera, sino como lo que es, una fuente alternativa de financiamiento.

En el primer título de este estudio se presenta una descripción detallada del concepto de Arrendamiento Mercantil y sus clases, así como el origen histórico de su formación y desarrollo. En el segundo, se precisa la forma de operar entre el usuario y la empresa arrendadora. El tercer título se refiere a la for-

2 TRIAS FARGAS, Ramón: “El Sistema Financiero Español” Ediciones Ariel, 1970 p. 104.

3 CHANDAVARKAR, Anand G: “¿Qué importancia tienen las finanzas para el desarrollo?” Revista Finanzas y Desarrollo. Publicación del FMI, Stbre. 1973, p. 14.

ma en que el leasing incide, tanto en la contabilidad, cuanto en la tributación y finanzas de las empresas usuarias del sistema. En el cuarto tema se hace una evaluación financiera que permite la mejor decisión entre comprar o arrendar un bien productivo y resaltar los casos en que es más conveniente recurrir a un préstamo bancario. En el quinto tema se resumen algunas de las ventajas y desventajas que se desprenden de este nuevo mecanismo financiero.

I. FUNDAMENTO TEORICO DEL LEASING

1. Etimología

El vocablo inglés "LEASING" surge del verbo *to lease* que significa arrendar o alquilar, pero que conlleva características especiales respecto del arrendamiento tradicional. En nuestro país se lo ha denominado "arrendamiento mercantil" así como los franceses lo conocen como "credit-bail"; los alemanes "miet", los italianos "locazione", los venezolanos "arrendamiento financiero" etc., pero en la práctica, se ha abierto paso el término inglés "leasing". Como afirma, José María de la Cuesta: "No es fácil desterrar un término perfectamente admitido en el tráfico y de reconocimiento universal que, además, añade la brevedad que el idioma inglés imprime"⁴. De tal manera que en este estudio se utilizará el término "leasing" para hacer referencia al arrendamiento mercantil o arrendamiento financiero.

2. Concepto

Muchos y variados han sido los conceptos que diferentes autores y tratadistas han dado al "leasing" desde los puntos de vista jurídicos o financieros según el enfoque pretendido; detallar o recopilar citando dichas fuentes, estaría bien para un texto de estudio; pero como afortunadamente en nuestro país se dispone de una ley especial promulgada mediante Decreto Supremo No. 3121 de 22 de Diciembre de 1978, (Registro Oficial No. 745 de Enero 5 de 1979) conviene remitirse a su Art. 1º para tener un concepto básico:

4 DE LA CUESTA, José María: "Reflexiones en torno al leasing". Revista de Derecho Mercantil, Madrid, Octubre 1971, p. 541.

12 SUBGERENCIA DE ESTUDIOS ESPECIALES BANCO CENTRAL

“Art. 1o. El arrendamiento de bienes o inmuebles tendrá carácter mercantil cuando se sujete a estos requisitos:

- a) Que el Contrato se celebre por escrito y se inscriba en el libro de arrendamientos mercantiles que, al efecto llevará el registrador mercantil del respectivo cantón;
- b) Que el Contrato tenga un plazo inicial, forzoso para ambas partes;
- c) Que la renta a pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado a la opción de comprar de que se trata más adelante, excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien. El monto de dicha renta no estará sometido a los límites establecidos para el inquilinato, cuando se trata de muebles;
- d) Que el arrendador sea propietario del bien arrendado;
- e) Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos:
 1. Comprar el bien, por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de rentas devengadas;
 2. Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia y otros servicios.
 3. Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero, y,
 4. Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustitutivo, al cual se apliquen las condiciones previstas en este artículo”.

A fin de ser concisos, sin disminuir la perfección legislativa de este concepto, se intentará conceptualizar el término leasing como: Una operación mediante la cual un productor de bienes o servicios obtiene el uso de un equipo o vehículo productivo previo el pago de un cánón periódico durante un plazo fijo o forzoso

al cabo del cual podrá, entre otras opciones, adquirirlo definitivamente por una suma pactada al inicio de la operación e indicado en un contrato llamado de arrendamiento mercantil.

3. Clases de Leasing

Un contrato de Leasing puede ser clasificado según los puntos de vista más relevantes y constantes en el mismo. Estas clases pueden ser:

1. Financiero
2. Operativo
3. Mobiliario
4. Inmobiliario
5. Directo
6. Indirecto
7. Internacional

Otras clasificaciones se relacionan con el plazo; pudiendo ser de corto, mediano o largo plazo; tomar en cuenta su monto para considerarlos como de pequeño, mediano y gran leasing; o, también suscribirse con o sin mantenimiento que podría ser múltiple o individual, etc.

Trataremos de dar una descripción detallada de los cuatro primeros y somera de los demás, a título informativo.

3.1 Leasing Financiero

En el leasing financiero, el arrendatario o usuario, de acuerdo a sus requerimientos específicos, previamente ha revisado catálogos de equipos o maquinarias y negociado su precio definitivo acudiendo al arrendador (una sociedad anónima especializada) para que adquiera del proveedor nacional o extranjero para que después de comprado el equipo o maquinaria sea entregado en arrendamiento al arrendatario mediante el pago de sumas periódicas, que en la práctica deben considerarse como cánones mensuales, durante un período o plazo fijo o forzoso para ambas partes, al cabo del cual el arrendatario podrá:

- a) adquirir definitivamente el bien, si paga una suma sustancialmente menor al precio original;
- b) renovar el contrato por períodos anuales cuyos nuevos cánones de arrendamiento son también sustancialmente menores

14 SUBGERENCIA DE ESTUDIOS ESPECIALES BANCO CENTRAL

- a los del primer período;
- c) devolver al arrendador;
- d) o, servir como agente de venta a un tercero y ganarse una comisión de venta.

En resumen, en el *leasing financiero* conocido con el nombre “Financial Lease” aparecen tres participantes: Usuario (arrendatario), empresa de leasing (arrendador) y proveedor. En consecuencia, en el *leasing financiero* la empresa arrendadora asume las características de un verdadero intermediario financiero entre el proveedor de la maquinaria y el usuario o industrial, puesto que la compañía de leasing ha provisto los fondos necesarios para viabilizar la operación.

3.2 Leasing Operativo

En el *leasing operativo* conocido con el nombre de “Operating lease” que algunos autores lo confunden con el “renting” (tal es el caso de Rent a car); o el “hiring”, que es una operación de alquiler tradicional muy utilizado en el campo naviero, en compañías aéreas y de taxis, suele ser el propio fabricante o distribuidor de maquinarias o equipos el que financia la operación de leasing. Este sistema es más bien considerado como una forma promocional de ventas antes que una intermediación financiera, la cual está conformada por dos actores: el proveedor del equipo o maquinaria y el usuario.

Diferencias

Beatriz Tovar de Umaña⁵ establece algunas diferencias entre el leasing financiero y el leasing operativo e incorpora un cuadro comparativo tomado de Carlos Vidal Blanco⁶, que para el caso ecuatoriano podríamos recoger las siguientes:

- a) En el leasing operativo es muy remota la opción de compra; en el financiero por ley está prevista la opción de compra que tiene el arrendatario;

5 UMAÑA, Beatriz Tovar de: “El leasing o arrendamiento financiero”, Bogotá 1979, p. 24-25.

6 VIDAL BLANCO, Carlos: “El leasing” Universidad Complutense de Madrid, Tesis Madrid, 1977, p. 83.

- b) El contrato es de corto plazo en el leasing operativo; en cambio en el financiero normalmente se dan plazos de 24 a 60 meses para todos los casos, con excepción del leasing inmobiliario;
- c) El leasing operativo es revocable mediante previo aviso al arrendador. En el financiero no puede revocarse unilateralmente durante el período pactado, excepto en casos de quiebra, insolvencia o cosa parecida por parte del usuario;
- d) En el leasing financiero la elección del bien corresponde al arrendatario mientras que, en el leasing operativo se limita a escoger entre los bienes que el arrendador ponga a su disposición;
- e) El leasing normalmente dispone de una etapa de “período de gracia” de los cánones mensuales al comienzo de la operación, mientras el equipo o maquinaria esté instalándose. En el leasing operativo no existe tal período de gracia, se paga desde el primer día del uso del equipo o instalación;
- f) En el leasing financiero se cobran los cánones por anticipado y se exige un depósito como garantía equivalente a un canon, que no devenga intereses; mientras en el leasing operativo no existe tal depósito y los cánones mensuales normalmente se cobran vencidos;
- g) El mantenimiento y seguro es tomado o dado por el arrendador en el leasing operativo, mientras que en el financiero corre por cuenta del arrendatario.

3.3 Leasing Mobiliario

Manuel Gutiérrez hace una clara distinción desde el punto de vista eminentemente práctico y dice “... existen cuatro clases de leasing: sobre bienes de equipo, sobre vehículos, sobre bienes de consumo duraderos y sobre bienes inmuebles” y añade: “Las operaciones realizadas en bienes de consumo de uso duradero son suscritas, como es lógico por personas privadas y el período de duración del contrato suele oscilar entre uno y tres años. El leasing de vehículos se extiende a las operaciones realizadas en automóviles y camiones, siendo sus clientes potenciales tanto las personas individuales como las empresas. La duración de los contratos, por lo general, es de dos a cuatro años”⁷.

⁷ GUTIÉRREZ VIGUERA, Manuel: “El leasing como institución financiera” A. S. N. E. F., Agrupación Sindical Nacional de Empresas Financieras, Madrid, 1976, p. 40.

En nuestro medio se está popularizando el leasing de equipos y/o maquinaria sobre todo en *equipos standard*. Sin embargo, aún no se ha llegado a las formas más sofisticadas como el ofrecer en arrendamiento mercantil una fábrica completa, porque el mismo exige altas sumas de financiación y experiencia aún no logradas por las compañías de leasing ecuatorianas. Para los casos de leasing de equipos los plazos son de 30 a 60 meses.

3.4 Leasing Inmobiliario

Prácticamente inexistentes en el país, se refiere a la adquisición de un edificio o inmueble que no sea para uso social o vivienda, ni de vivienda-taller, ni de vivienda-comercio (estas últimas formas de arrendamiento no están sujetas a la ley de arrendamiento mercantil sino a la ley de inquilinato) y su plazo mínimo es de 5 años. En el Ecuador, en los poquísimos casos, se están dando plazos de 10 años. Es de resaltar que, el leasing inmobiliario opera para casos de bienes inmuebles productivos sujetos a depreciación porque estarían exentos los terrenos para construcción, fincas, haciendas, minas, canteras, etc.

3.5 Leasing Directo

Es aquel por el cual directamente el arrendatario acude a la empresa leasing a realizar una operación sin intermediarios de ninguna especie.

3.6 Leasing Indirecto

Es aquel promovido por un agente llamado "broker de leasing" que inclusive puede ser una compañía de leasing menor que no disponga de los fondos suficientes para el monto de la operación y cede, previo el pago de una comisión, el contrato a otra compañía de leasing que dispone de los fondos suficientes. En el país, la modalidad se está desarrollando paulatinamente y parece que en el futuro cobrará mayor fuerza. Esta nueva figura promotora obtiene una comisión que es pagada por la compañía leasing, más no por el usuario.

3.7 Leasing Internacional

Sergio Rodríguez menciona esta clase especial sobre todo para describir que la jurisdicción del contrato se encuentra bajo legislación de dos países; por un lado, de la empresa leasing del exterior y por otro, la del usuario. Al respecto indica "... Es la hipótesis de la sociedad de leasing que se encuentre en un país y arrienda los bienes a un usuario de otro país, debiendo prever todo un complejo de mecanismos y soluciones específicas para salvar las diferencias que puedan surgir de las distintas leyes aplicables. Será conveniente que los contratos prevean que las diferencias surgidas entre las partes se sometan a la legislación del país de la arrendadora"⁸.

En el Ecuador aún no se han dado casos de esta clase de operaciones por cuanto, quizá no sea mayor problema el de la legislación, sino que sería muy oneroso para el usuario que tendría dificultades de índole tributario para los pagos al exterior de los cánones mensuales.

Sale and Lease Back

Literalmente traducido sería: "Venta y retroarriendo". En síntesis, el usuario es el mismo proveedor de los equipos que procede a vender a la sociedad de leasing, la cual compra y automáticamente los arrienda bajo las mismas características anteriormente indicadas. Es de frecuente uso en las empresas que por cualquier circunstancia se quedan cortas de capital de trabajo, disponiendo de maquinaria relativamente nueva y en perfecto funcionamiento la cual es de propiedad absoluta del arrendatario. En este tipo de operación las compañías leasing adquieren y financian el 80 % del valor avaluado y por períodos no mayores de tres años.

4. Evolución del Leasing en el Mundo

Este mecanismo financiero hace su aparición por primera vez en Estados Unidos por el año 1952. En consecuencia esta clase de operaciones tiene ya unos 30 años de experiencia a nivel mundial.

⁸ RODRIGUEZ AZUERO, Sergio: "Contratos Bancarios, su significación en América Latina" FELABAN, Federación Latinoamericana de Bancos de Bogotá 1979 2da. Edición p. 494.

mundial.

La empresa pionera fue la "United Leasing Corporation" cuyo capital inicial fue relativamente pequeño, pero el éxito fue de tal magnitud que irradió la creación de nuevas compañías en los Estados Unidos, situación evidenciada al observar el monto verdaderamente impresionante de sus operaciones. La Asociación Bancaria de Colombia⁹ y Manuel Gutiérrez¹⁰ mencionan las siguientes cifras evolutivas del mercado norteamericano del leasing:

AÑO	MILLONES DE DOLARES
1952	10
1954	40
1959	300
1960	400
1965	1.500
1970	6.000
1974	11.000

Según J. Coillot y, los principales factores para esta notable expansión del leasing en Estados Unidos fueron:

- a) Un mercado de capitales a mediano plazo; restringido e inaccesible;
- b) Una legislación fiscal rigurosa en materia de depreciaciones;
- c) Empresas obligadas a una rápida renovación de sus equipos debido al progreso tecnológico; y,
- d) Una próspera economía en búsqueda de altas tasas de utilidad.¹¹

En 1961 el leasing atraviesa el Atlántico y se instala la primera compañía europea en Gran Breña. En 1962, pasa a Francia y se puede decir que a partir de ese año se expandió por toda Europa.

En América Latina, tiene su presencia en México en 1961 pero su legislación específica aparece en 1965; Brasil, Venezuela y Argentina introducen el sistema en 1969. En Ecuador, la primera empresa leasing surge en 1979 a raíz de haberse dictado la Ley de Arrendamiento Mercantil, una de las pocas de América

9 ASOBANCARIA de Colombia: "Leasing o Arrendamiento Financiero" Bogotá, Febrero 1982. 3ra. Edición. p. 18

10 GUTIERREZ VIGUERA, Manuel: Obra Citada p. 49.

11 COILLOT, Jacques: "El leasing" Madrid, 1979, 4ta. Edición p. 20.

Latina.

5. El Leasing en el Ecuador

El desarrollo de sus actividades ha sido impresionante si se analizan los siguientes datos:

AÑO	No. EMPRESAS LEASING	VALOR DE LAS OPERACIONES (MILLONES DE SUCRES)
1980	4	350 (1)
1981	5	900 (1)
1982 Junio	5	1.250 (2)

FUENTE:

- (1) LANIADO MAURICIO: "El arrendamiento mercantil (Leasing)".
Conferencia dictada en Guayaquil, mayo 1982.
- (2) Datos suministrados por las empresas.

A Junio de 1982 se encuentran tres compañías listas a entrar en operación y se estima que el incremento será mucho más amplio en los próximos años. Las actualmente existentes han formado la "Asociación de Compañías de Arrendamiento Mercantil" ACAME que podríamos clasificarlas de la siguiente manera:

- 1) Dos son subsidiarias de bancos, encontrándose otra en formación;
- 2) Dos son subsidiarias de compañías financieras identificándose asimismo una en formación; y,
- 3) Una independiente que no pertenece ni al grupo financiero ni al bancario. Dentro de este grupo se encuentra una compañía adicional en formación.

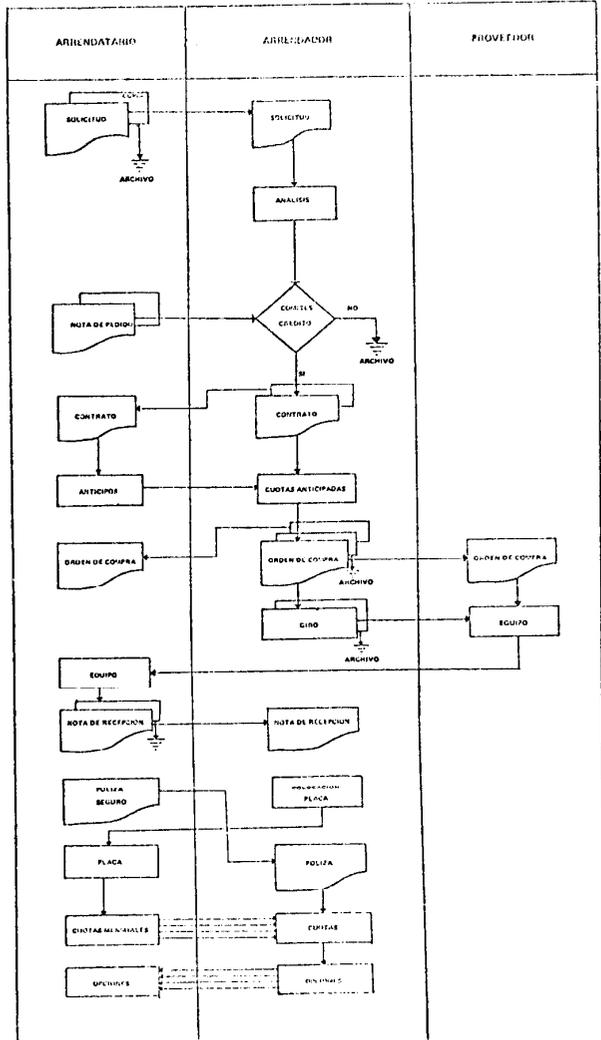
Los capitales sucritos y pagados de las diferentes empresas que a la fecha están operando o no, son muy variados existiendo empresas con un capital menor de un millón de sucres y otras con más de 65 millones.

II. MECANISMOS OPERATIVOS DEL LEASING

Para realizar una operación leasing se efectúa la tramitación que gráficamente está indicada en la página siguiente y que, a modo de resumen se describe sucintamente:

SUBGERENCIA DE ESTUDIOS ESPECIALES BANCO CENTRAL

PERMISOS PARA EL TRAFICO DE LA SUBGERENCIA ESPECIAL



- 1) Promoción
- 2) Elección del material y del proveedor
- 3) Presentación de la solicitud
- 4) Análisis de la solicitud y demás documentos anexos
- 5) Aprobación interna por parte del arrendador;
- 6) Suscripción del contrato;
- 7) Financiamiento de la compañía leasing
- 8) Compra local o importación del bien; y,
- 9) Nacionalización y entrega

1. Promoción

En el país, las compañías dedicadas al leasing promocionan sus operaciones por contacto directo con los industriales o potenciales usuarios a través de “ejecutivos de venta” evitando publicidad por radio, TV., porque su mercado es selectivo, recurriendo en algunos casos a la prensa y revistas especializadas. Cuando la empresa leasing pertenece a un grupo financiero, su contacto con el usuario potencial es directo y lo logra a través del departamento de crédito del banco o entidad financiera a la que pertenece.

Los equipos o materiales susceptibles de leasing son muy variados, sin embargo, se han reducido a una gama seleccionada constante en la siguiente lista, quizás porque son empresas nuevas en el país:

- Vehículos industriales sean camionetas de reparto o volquetas;
- Maquinaria agrícola;
- Maquinaria para construcción;
- Equipos para cantera como trituradoras, etc.;
- Maquinaria standard industrial como embotelladoras;
- Computadoras y microcomputadoras;
- Equipos para hoteles y restaurantes;
- Equipos médicos para hospitales, odontológicos, etc.
- Otros.

En el país las empresas leasing aún son resistentes a operar con equipos sofisticados o de alto costo sean estos barcos, aviones o fábricas en la modalidad de “llave en mano”, como normalmente efectúan grandes empresas de leasing en el exterior.

2. Elección del material y del proveedor

Una vez establecida la necesidad del bien objeto de leasing, el usuario potencial se pone en contacto directo con el proveedor del exterior, fabricante o distribuidor local y determina la marca, tipo y demás especificaciones técnicas que satisfagan su requerimiento; además negocia su precio final en condiciones de pago al contado con los descuentos que diere lugar bien sea por pronto pago o promocional etc. En algunas ocasiones, es conveniente que la compañía leasing asesore al usuario dada su experiencia en todo tipo de adquisiciones y cualquier beneficio o descuento que ésta consiguiera debe ser en beneficio del usuario. En todo caso, quien elige el bien es el usuario; si existiese imposición por parte de la empresa leasing hacia determinada marca, dejaría de ser intermediaria financiera y se convertiría en Agente de Ventas.

3. Presentación de la solicitud

Es la etapa inicial de formalización del contacto entre el usuario potencial y el arrendador.

Las empresas leasing utilizan formularios especialmente diseñados para este fin. La información solicitada depende de los propósitos e interés de la compañía de leasing, pues unas solicitan información detallada, otras en cambio, simple; todos los casos exigen documentación completa y veraz, como:

- a) Balances auditados de los últimos ejercicios con los estados de pérdidas y ganancias. Si la empresa es de reciente constitución o tiene menos de un año, deben presentar el balance inicial y uno de comprobación de fecha reciente a la de la solicitud;
- b) Escritura de constitución y sus modificaciones;
- c) Balance y documentos de constitución del garante, cuando la operación y al arrendador lo exijan. (En algunos casos no exigen garante);
- d) Referencias bancarias y comerciales; y
- e) Detalle de los equipos solicitados y, de ser posible, factura proforma del bien.

4. Análisis de la solicitud y demás documentos anexos

Luego de presentada la solicitud y suministrada la información, un analista de crédito se dirige donde el potencial arrendatario y efectúa un análisis a modo de estudio de factibilidad que determina la solvencia y posibilidades técnicas de incorporación en la vida económica de la empresa usuaria, su capacidad de desembolso de los cánones mensuales y un flujo de caja por el período solicitado en arrendamiento mercantil.

El arrendador verifica las referencias bancarias y comerciales y analiza la situación económico-financiera de la empresa. En base de la factura proforma, comprueba el precio del bien de tal modo que no exista una eventual sobrefacturación y a su vez éste tenga facilidad de venta en el mercado de segunda mano, para fijar el plazo máximo probable de vida útil del equipo o de su obsolescencia tecnológica.

Una vez ponderados los factores, la empresa leasing establece las condiciones generales y específicas del contrato a firmarse, las que al ser aceptadas por el usuario, se firma una "Orden de Pedido" u "Orden de Compra" que se anexa a los demás documentos presentados por el arrendatario.

5. Aprobación interna por parte del arrendador

En el interior de la empresa leasing el o los analistas de crédito elaboran una "Hoja de Riesgos", la que junto con los análisis económico-financieros es presentada a todos y cada uno de los integrantes del "Comité de Crédito", que varían en cuanto a su número y composición. Existen uno o más comités de crédito compuestos de 1 a 5 personas, dependiendo de los grados de autoridad establecidos para cada comité. Las solicitudes pasan a conocimiento del primer comité cualesquiera sea la cuantía, luego al segundo y así sucesivamente.

6. Suscripción del contrato

Aprobada la solicitud, se procede a suscribir el contrato que es registrado en el libro de Arrendamientos Mercantiles a cargo del Registrador Mercantil del Cantón donde se firmó el documento.

La inscripción del contrato ocasiona los siguientes gastos tributarios y tasas de servicios, variables en cuanto al monto del contrato:

- a) Pago al Registrador Mercantil del Cantón;
- b) Pago por reconocimiento de firmas;
- c) Impuesto de Timbres;
- d) Impuesto Municipal;

Se puede estimar que estos gastos oscilan entre 3 y 3.5 por ciento del valor del contrato y es pagado por el arrendatario, bien en forma directa y separada de la operación leasing o bien por las compañías de leasing que los pagan e incorporan su valor al monto del contrato.

Simultáneamente, el arrendatario normalmente abona en forma anticipada dos cuotas de arrendamiento; la una correspondiente a la primera del período y, la otra para ser mantenida como "depósito en garantía", que al final del plazo pactado se descuenta del último cánón de arrendamiento. De esta manera, las empresas leasing en realidad no financian el 100 % del valor de los equipos sino aproximadamente el 92 %. Este porcentaje varía de acuerdo al plazo.

7. Financiamiento de la compañía leasing

Las empresas de leasing refinancian sus operaciones en el Ecuador utilizando varias fuentes:

- a) Sus propios fondos o capital constituido. Con respecto al volumen de operaciones dicho capital es proporcionalmente pequeño, pues su relación es de 10 a 1; es decir, por cada 10 sucres en contratos 1 es de fondos propios;
- b) Préstamos en moneda nacional de bancos locales;
- c) Captación de fondos de terceros bajo el sistema "colocaciones a término fijo"; y,
- d) Préstamos en Eurodólares de bancos extranjeros. En la práctica, están operando por esta vía de refinanciamiento entre un 75-80 % del total de las operaciones.

El Artículo 10° de la Ley de Arrendamiento Mercantil, señala que el pago de los cánones de un financiamiento externo, podrá hacerse en divisas extranjeras libremente convertibles en el mercado, siempre y cuando el crédito externo esté autorizado por el Banco Central del Ecuador.

La convertibilidad cambiaria es uno de los puntos claves de la operabilidad del leasing en el Ecuador. Existen compañías leasing que en ciertos contratos han estipulado una tasa cambiaria

de mercado libre y en otras de mercado oficial de importación, esta última sería ajustada automáticamente en el caso de una devaluación.

Cuando en el contrato se estipula que los pagos en divisas se efectuarán a la tasa oficial, ello significa que el arrendatario está amparado en una especie de "seguro cambiario", excepto en caso de una devaluación; caso contrario, el riesgo cambiario corre por cuenta del arrendatario que debe conseguir en el mercado libre las divisas para el cumplimiento de los cánones mensuales.

8. Compra local o importación del bien

La adquisición del bien objeto del contrato efectúa la compañía leasing. Los trámites pertinentes como obtención del permiso de importación, pago del depósito previo, transporte, flete, seguro, etc., son tomados por el arrendador y pagados por el arrendatario directamente o incorporados al costo del bien los cuales, naturalmente, incrementan los pagos mensuales.

Respecto a los gastos de instalación de la maquinaria o equipo, si este es el caso, ciertas compañías de leasing nacionales determinan como política interna de ventas, no incluirlos en el monto de la transacción, corriendo por tanto estos gastos por cuenta separada del arrendatario. Otras al contrario, si incluyen los gastos de instalación o montaje de los mismos que son incorporados al monto total de la transacción.

Si por cualquier circunstancia el bien no cumple con los requerimientos para el buen uso del arrendatario, el arrendador en ningún caso es responsable por cuanto la decisión de adquirir el bien ha sido de exclusiva iniciativa del arrendatario a modo de mandato.

Por ley, los bienes objetos de leasing deben estar amparados mediante una póliza de seguros con cobertura contra todo riesgo, la cual es tomada por el arrendador pero pagada por el arrendatario mediante la cancelación directa a la compañía aseguradora. Hasta el momento no existen pólizas de seguros standard, que por un lado protejan los intereses del arrendador y por otro no sean "onerosas" para el arrendatario. Sería beneficioso que las asociaciones de compañías de arrendamiento mercantil y de compañías de seguros, bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Compañías de Seguros diseñen y pongan en vigencia estas pólizas especiales.

9. Nacionalización y entrega

Cuando un bien es importado, los trámites de nacionalización son realizados por el arrendador, los gastos arancelarios como impuestos, tasas, timbres, bodegaje, son de cuenta del arrendatario e incorporado al monto de la transacción. Sin embargo, si el bien importado es para una empresa arrendataria que goza de exoneraciones, éstas van en beneficio del arrendatario.

En cuanto a la entrega del bien, como se dijo anteriormente, unas compañías lo efectúan en la “puerta del arrendatario”; en cambio otras, lo realizan instalado y funcionando. En cualquier caso, a la entrega, el arrendatario firma un documento de recepción y el arrendador coloca una placa en sitio visible que indica que dicho bien es de propiedad de la compañía leasing.

III. INCIDENCIAS DEL LEASING EN LA CONTABILIDAD TRIBUTACION Y FINANZAS DE LAS EMPRESAS USUARIAS

1. En la Contabilidad del Usuario

Las compañías de leasing anuncia en su publicidad como una de las ventajas para el usuario, la omisión de los contratos de leasing en los estados financieros. Estas “ventajas” son analizadas posteriormente. Sin embargo se demuestra, que la capacidad de endeudamiento se debilita cuando se adquiere un bien mediante préstamo antes que con leasing. Veamos un ejemplo:

Una empresa adquiere una maquinaria por S/. 900. 000 mediante leasing y emite el siguiente estado de situación financiera al 31 de Diciembre.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Miles de sucres)

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
Corrientes	40	Total Pasivos	30
Fijos	60	Patrimonio	70
Total	100	Total	100

Si la maquinaria hubiera sido adquirida mediante préstamo

bancario, el estado financiero al 31 de Diciembre indicaría:

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
(Miles de Suces)

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
Corrientes	40	Total Pasivo	930
Fijos	960	Patrimonio	70
Total	1.000	Total	1.000

De lo anterior podemos deducir que al adquirir la maquinaria mediante leasing su endeudamiento permanece en el 30 por ciento, en cambio al comprarla con préstamo pasa al 93 por ciento. De continuar presentando la posición financiera real de la empresa en forma incompleta (caso del leasing), se estaría distorsionando los índices financieros, dificultando la comparación entre varias empresas del mismo sector.

Si el contrato de leasing se materializa con pagos periódicos, respaldados con documentos (letras, pagarés, etc.) sería correcto que se omitan estas obligaciones en el pasivo del balance del usuario?. Creemos que no. Pero de inmediato se pregunta, cómo reflejar en el Pasivo algo que no tiene contra-partida lógica en el Activo?. Efectivamente, el bien objeto de leasing no es de propiedad de la empresa la cual adquiere en arrendamiento a un plazo determinado. Unos opinan que podría registrarse el monto del contrato en el Activo y el Pasivo, y que, en la medida de las amortizaciones de la deuda se iría disminuyendo gradualmente sus montos. No obstante creemos que también se caería en nuevos errores y quizás más graves.

Para tratar de solucionar esta inquietud, se podría reflejar los montos de los contratos en una cuenta extra-balance llamadas "Cuentas de Orden" que sirva de información para el analista financiero de la situación de la empresa; o también se podría individualizar los gastos por arrendamiento mercantil mediante una partida especial en el Estado de Pérdidas y Ganancias que permita apreciar la influencia de tales gastos en el total de costos operativos. Con estas presentaciones se habría eliminado la crítica de que el leasing es un crédito camuflado.

2. En la tributación del usuario

Los pagos efectuados al arrendador por concepto de las cuotas de alquiler son reconocidos por la legislación fiscal como gastos deducibles de la base imponible, gravada con el impuesto a la renta, pues tales pagos constituyen parte integrante de los costos de producción.

El monto de la cuota de alquiler está en función del costo del bien, de la tasa de interés aplicada por el arrendador, del período de arrendamiento pactado y de otros gastos adicionales incrementados al valor del contrato. Uno de estos gastos adicionales constituye el impuesto a las transacciones mercantiles, que siendo pagado por el arrendador se incorpora al contrato. Más, en nuestro análisis se ha encontrado que el arrendador al calcular la cuota periódica de alquiler, adicionalmente vuelve a cargar dicho impuesto por lo que el arrendatario estaría pagando dos veces por este concepto. La razón de esta doble aplicación impositiva según las empresas de leasing estriba en que siendo tan novel este mecanismo en el Ecuador aún no se ha extendido su conocimiento a todos los niveles de la administración pública, de tal modo que se reintegre su valor cobrado en primera instancia al arrendatario a través de la compañía leasing, caso contrario, debería absorber (el 2do. pago) la empresa arrendadora que en definitiva no es sino una intermediaria financiera.

2.1 Efecto del ahorro tributario

Muchas empresas toman la decisión de adquirir los equipos mediante leasing en lugar de comprar con préstamos, atraídos por la expectativa del ahorro tributario. Veamos con un ejemplo la cuantificación del mismo:

Una empresa desea adquirir una maquinaria por un costo total de S/. 1'000.000 incluido gastos. Como dispone de fondos no acude al financiamiento de terceros; sin embargo recibe la oferta de una compañía de leasing de entregar la maquinaria en alquiler con opción de compra, en las siguientes condiciones:

- a) Pagos mensuales anticipados de S/. 32.730 durante 36 meses, y
- b) Opción de compra por S/. 300.000 al final del período.

El Gerente financiero de la empresa concededor de la ventaja

impositiva del leasing decide calcular el monto de dicho ahorro, y elabora los siguientes cuadros comparativos, en base a los siguientes datos:

1. Vida útil de la maquinaria, 5 años
2. Depreciación anual, 20 o/o
3. Valor residual de la depreciación, 10 o/o del valor total
4. Ingresos anuales esperados con la nueva maquinaria, S/. ... 500.000.
5. Tasa anual de actualización, 17 o/o
6. Impuesto sobre la renta gravable 22 o/o (Vencido)
7. Cuota mensual de alquiler, S/. 32.730
8. Contrato de leasing a 36 meses
9. Opción de compra S/. 300.000
10. Pago de cuotas anticipadas
11. Tasa de oportunidad de la Cía. Leasing, 25 o/o anual.

**CALCULO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
EN BASE A LA COMPRA DE FONDOS PROPIOS
(Miles de sucres)**

AÑO	INGRESOS	DEPRECIACION	BASE IMPONIBLE	IMPUESTOS (22o/o)	IMPUESTOS ACTUALIZADOS (17o/o)
1	500	180	320	70.4	60.2
2	500	180	320	70.4	51.4
3	500	180	320	70.4	43.9
4	500	180	320	70.4	37.6
5	500	180	320	70.4	32.1
TOTAL				352.0	225.2

**CALCULO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
EN BASE A LEASING
(Miles de sucres)**

AÑO	INGRESO	OPCION COMPRA	ALQUILER	BASE IMPONIBLE	IMPUESTOS (22o/o)	IMPUESTOS ACTUALIZADOS (17o/o)
1	500		392.8	107.2	23.6	20.2
2	500		392.8	107.2	23.6	17.2
3	500	300	360.0	160.0	35.2	22.0
4	500		—	500.0	110.0	58.7
5	500		—	500.0	110.0	50.2
TOTAL					232.0	124.3

**IMPUESTOS PAGADEROS SEGUN SISTEMAS
DE FINANCIAMIENTO**
(Miles de Suces)

AÑO	FONDOS PROPIOS	LEASING
1	60.2	20.2
2	51.4	17.2
3	43.9	22.0
4	37.6	58.7
5	32.1	50.2
TOTAL	225.2	124.3

De las cifras del cuadro anterior se desprende que los impuestos a valor actualizado, son mayores si el bien es adquirido con rentas propias que por leasing, lo cual constituye un evidente ahorro tributario.

3. En las finanzas del usuario

La incidencia del leasing en las finanzas de la empresa usuarias puede enfocarse desde varios ángulos:

1. Como mecanismo complementario de financiación a los distintos medios que el usuario dispone,
2. Efectos del pago de alquiler sobre el capital de trabajo.
3. Refinanciamiento mediante "sale and lease back"

3.1 Mecanismo complementario de financiación

Como se explicó anteriormente, una de las ventajas evidentes del leasing para el usuario constituye la rapidez y flexibilidad en que opera este mecanismo que lo hace atractivo para empresas jóvenes que no disponen de suficiente respaldo en activos o que no pueden avalizar sus créditos a mediano o largo plazo. El leasing en nuestro medio está afianzándose dentro del llamado grupo de financiación a mediano plazo (mayor de un año y menor de cinco), que canaliza en forma directa la inversión; esto es, que el usuario no recibe fondos para adquirir el bien sino que lo entregan directamente para su explotación, sin dar lugar a eventuales desvíos de fondos, como sucede en casos de crédito convencional.

3.2 Efectos del pago de alquiler sobre el capital de trabajo

Si bien hemos comprobado que el sistema de financiamiento mediante leasing disminuye los pagos por impuestos durante la vigencia del contrato en razón de mayores desembolsos por los cánones de arrendamiento, comparado con la adquisición por compra directa mediante autofinanciación, habrá que observar que precisamente estos mayores desembolsos de arrendamiento determinan que la liquidez de la empresa disminuya o mejor que se vea reducido su capital de trabajo.

La cuantía e importancia de los desembolsos por estos pagos de arrendamiento, debe ser de prolijo análisis en el flujo de fondos de las empresas usuarias, tomando en consideración que las empresas leasing normalmente no otorgan períodos de gracia para los pagos y este hecho adquiere importancia cuando el bien objeto de leasing (maquinaria, etc.) es utilizado en sus inicios tomando en cuenta solo una parte de su capacidad instalada.

3.3 Refinanciamiento mediante SALE AND LEASE BACK

El mecanismo de "lease back" hasta ahora es muy poco utilizado en el Ecuador, contrario a lo sucedido en varios países similares al nuestro, que por esta vía han encontrado el camino más idóneo de financiamiento para capital de trabajo, pues empresas con maquinaria relativamente nueva pueden, acercarse a las empresas leasing a ofrecerlas en venta (generalmente estimado por el valor de compra menos la depreciación a la fecha, menos la absolución o deterioro por cambios de tecnología, si lo hubiere) y luego retomar la misma maquinaria en arrendamiento. Con el producto de la venta, las empresas usuarias pueden destinar los recursos para compra de materia prima o para capital de trabajo.

IV. ALTERNATIVAS DE DECISION PARA ADQUIRIR UN BIEN

Un bien de capital puede ser adquirido mediante compra o arrendamiento. A su vez la compra puede hacerse con fondos propios de la empresa o con préstamo a terceros (bancos, compañías financieras, etc.) Cuando ya se tiene identificado el bien de capital necesario en cuanto a su tipo y precio, debe elegirse la alternativa que menos costos le representen; y éstos podrán ser comparables

entre sí en un momento dado, mediante la convertibilidad de valor futuro a valor actual. Es el llamado "Método del flujo de caja actualizado" (F.C.A.), expuesto por Gutiérrez Viguera^{1 2}.

Método del flujo de caja actualizado (FCA)

Veamos un ejemplo cómo debe arribarse a la mejor decisión, paso a paso, entre estas alternativas.

Información básica

Monto de la inversión en equipos: S/. 1.500.000
 Vida útil: 5 años
 Valor Residual: 10 o/o de la inversión
 Depreciación: constante en línea recta que no constituye flujo de egresos
 Tasa de actualización: 17 o/o anual
 Ingresos operacionales adicionales generados por la adquisición del equipo: S/. 600.000 anuales.
 Impuestos sobre las utilidades: 22 o/o pagaderos al año siguiente

1.- Desarrollo del F.C.A. mediante Préstamo Bancario (Miles de Suces)

Características

- 80 o/o de su valor, S/. 1'200.000
- Plazo 5 años, mediante mecanismo de Fondos Financieros Industriales
- Período de gracia, 1 año
- Tasa de interés nominal, 12 por ciento anual
- Intereses pagaderos semestralmente en forma anticipada
- Amortización del capital por semestres vencidos
- Impuesto único (2 o/o) exonerado, por ser pequeña industria
- Impuesto Solca, 0,25 o/o por una sola vez, anticipado.

FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
(Miles de Suces)

CONCEPTO	AÑOS						
	0	1	2	3	4	5	6
FLUJO DE INGRESOS							
Operacionales		600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	
Préstamo	1.200.0						
	1.200.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	
FLUJO DE EGRESOS:							
Imp. a la Renta (22 o/o)		- 16.50	34.78	39.83	46.56	53.30	60.03
15 o/o Util. Trabajo			27.90	31.95	37.35	42.75	48.15
Imp. Soica	3.0						
Costo Maquinaria	1.500.0						
Intereses (12 o/o)	72.0	144.4	117.0	81.0	45.0	9.0	
Amortiz. capital		300.0	300.0	300.0	300.0		
	1.575.0	127.50	479.68	452.78	428.91	405.05	108.18
FLUJO DE CAJA							
Anual Corriente	- 375.0	472.50	120.32	147.22	171.09	194.95	-108.18
Acumulado	- 375.0	97.50	217.82	365.04	536.13	731.08	622.90
Anual Actualiz. 17 o/o	- 375.0	403.8	87.9	91.9	91.3	88.9	- 42.2
Anual Actualizado Acumulado: \$/. 346,6							

2.- Desarrollo del F.C.A. Mediante Autofinanciación

Características:

- Capitalización de las utilidades
- Financia el 100 por ciento.

FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
(Miles de Suces)

CONCEPTO	AÑOS						
	0	1	2	3	4	5	6
FLUJO DE INGRESOS							
Operacionales		600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	
		600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	
FLUJO DE EGRESOS							
Costo Maquinaria	1'500.0						
Imp. a la Renta			61.7	61.7	61.7	61.7	61.7
Utilid. Trabajo			49.5	49.5	49.5	49.5	49.5
	1'500.0		111.2	111.2	111.2	111.2	111.2
FLUJO DE CAJA							
Anual Corriente	1'500.0	600.0	488.8	488.8	488.8	488.8	-111.2
Acumulado	-1'500.0	-900.0	-411.2	77.6	566.4	1.055.2	944.0
Anual Actualizado (17 o/o)	-1'500.0	512.8	357.1	305.2	260.8	222.9	-43.3
Anual Actualizado Acumulado: \$/. 115,5							

3.- Desarrollo del F.C.A. mediante Leasing

Características:

- Financia el 100 o/o de la inversión: S/. 1'500.000
- Pago de 2 cuotas anticipadas, la primera y la última quedando ésta en garantía
- Plazo del contrato, 42 meses
- Cuota mensual S/. 46.649, Anual S/. 559.790
- Opción de compra S/. 300.000
- Gastos registro contrato e impuestos S/. 45.000
- Tasa de oportunidad de la Cía. Leasing: 24o/o anual.

FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO SEGUN LEASING
(Miles de Suces)

CONCEPTO	ANOS	0	1	2	3	4	5	6
FLUJO DE INGRESOS								
Operacionales			600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0
			600.0	600.0	600.0	600.0	600.0	600.0
FLUJO DE EGRESOS			1/				2/	
Cuotas de alquiler	93.3	513.1	559.8	559.8	232.2			
Registro e Imp.	45.0					300.0		
Opción de compra						7.5	7.4	102.1
Imp. a la renta		- 30.4	16.2	7.5	6.0	6.0	5.9	81.9
Utilid. Trabajo	138.3	482.7	589.0	573.3	546.7	13.3		184.0
FLUJO DE CAJA								
Anual Corriente	-138.3	117.3	11.0	26.7	53.3	586.7		-184.0
Acumulado	-138.3	-21.0	-10.0	16.7	70.0	666.7		472.7
Actual Actualizado (17 o/o)	-138.3	100.2	8.0	16.6	28.4	267.6		-71.7
		Anual Actualizado Acumulado: S/. 210.8						

1/ En el primer año se efectuaron 11 pagos por cuanto ya se había cancelado en forma anticipada una cuota.

$$46.649 \times 11 : 513.141$$

2/ En este año se efectúan 5 pagos por cuanto se acredita a la última cuota la garantía de una cuota pagada al inicio del contrato.

$$46.649 \times 5 : 233.246$$

RESUMEN DE LAS ALTERNATIVAS

FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS
(Miles de Suces)

AÑO	PRESTAMO BANCARIO	AUTOFINANCIACION	LEASING
0	- 375.0	- 1'500.0	- 138.3
1	403.8	512.8	100.2
2	87.9	357.1	8.0
3	91.9	305.2	16.6
4	9.3	260.8	28.4
5	88.9	222.9	267.6
6	- 42.2	- 43.3	- 71.7
F. C. A.	356.6	115.5	210.8
INV. INICIAL	375.0	1'500.0	138.3

Visto el cuadro anterior podemos concluir que el mayor flujo de caja actualizado (F.C.A.) es el que ofrece mayor ventaja financiera para el usuario (Préstamo Bancario); pero asimismo el leasing es el sistema que exige menor inversión inicial con relación a los otros sistemas. Con esto se demuestra que el leasing es un complemento, antes que un sustituto en el sistema financiero ecuatoriano.

V. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING

En el campo industrial y en el mercado de leasing mucho se habla sobre las virtudes y defectos del financiamiento mediante leasing que en ciertos casos no se ajustan a la verdad. Hemos creído conveniente analizar estas mencionadas "ventajas" que anuncian las empresas arrendadoras mercantiles y las "desventajas" que pregonan sus críticos, con el fin de que el lector extraiga sus propias conclusiones.

1. Ventajas

1.1 El leasing ofrece al usuario financiación total en la adquisición de equipos

Esto no es exacto en un sentido riguroso, pues casi siempre el usuario tiene que efectuar los siguientes desembolsos iniciales:

- a) Pago de 2 cuotas anticipadas a la entrega del bien;
- b) Pago de gastos por registro del contrato;

- c) Si la maquinaria es importada, pago de interés por el financiamiento temporal del depósito previo.

Todos estos desembolsos iniciales pueden representar aproximadamente un 10 o/o del valor del contrato, más resulta una ventaja comparativa con respecto a otras formas de financiación.

1.2 Aumenta la capacidad de endeudamiento del usuario

Al adquirirse un equipo mediante leasing en lugar de comprarlo con préstamo a terceros, el usuario de este modo no ha contraído ninguna deuda lo que significa que no se ha modificado su pasivo y por tanto aparentemente ha mejorado su capacidad de endeudamiento.

Al respecto, creemos deben hacerse las siguientes reflexiones. La Superintendencia de Compañías ni las normas de contabilidad generalmente aceptadas en el Ecuador no exigen que las obligaciones derivadas del leasing (pagos forzosos durante el período pactado) figuren en el Pasivo del Balance General del usuario. Pero tampoco pueden aparecer los equipos bajo leasing en Activo. Imaginémoslos hipotéticamente, que un usuario tenga todo su equipo y maquinaria bajo contratos leasing y acuda a un banco a solicitar un crédito. Con la premisa antes enunciada (mejoramiento de la capacidad de endeudamiento) podríamos suponer que dicho usuario fácilmente obtendría la aprobación del crédito. Esto no es correcto pues seguramente aquel usuario tendrá dificultades ante el banco, al no poder mostrar sólidos activos de respaldo.

Por otro lado, las entidades bancarias no otorgan préstamos a quien "no está endeudado" sino que basan su decisión crediticia tomando en cuenta otros factores evaluadores del riesgo, como finalidad de la inversión, capacidad de repago de la deuda, potencial de ventas sin desprestigiar la calidad empresarial o moral de los administradores y dueños de la empresa, etc.

1.3 Libera recursos para otras inversiones más rentables

Esta premisa se origina por el hecho de que en lugar de invertir los fondos en compra de bienes de capital -pudiendo adquirirse mediante leasing- se puede invertir en otros activos con mayor rotación que generan mayor rentabilidad.

Sin embargo, esta afirmación no es del todo correcta, pues la liberación de efectivo se consigue igualmente a través de otras

fuentes de financiamiento y en cuanto a rentabilidad tendríamos que analizar cual es más costoso si mediante leasing o crédito normal. Más adelante analizaremos este punto. Además, al liberar recursos mediante leasing no quiere decir que forzosamente estos recursos se emplearán en otras inversiones más rentables. En muchos casos, resulta ser una falacia.

No obstante, esta premisa tiene plena validez cuando el crédito bancario se encuentra restringido y el usuario decide operar bajo el sistema "sale and lease back" que contribuye a generar fondos para capital de trabajo.

1.4 Es más ágil y más fácil

En Ecuador esta es una ventaja efectiva del leasing sobre los otros medios de financiación. Puesto que una aprobación de una operación leasing normalmente se realiza en 2-3 semanas, un crédito normal se efectúa en un lapso mucho mayor.

En cuanto a facilidad, siendo el bien-objeto del leasing propiedad de la empresa de leasing, ésta no exige ni hipoteca ni garantía prendaria, ni un aval. Las garantías normalmente exigidas son personales que convierte al leasing en un medio de financiación nacional muy atractivo.

1.5 Actúa como protector de la inflación

Es otra de las ventajas correctas, siempre y cuando en el contrato no se estipule una cláusula de revisión de los cánones en función de las variaciones del índice de precios.

Efectivamente, al reducirse el poder adquisitivo de la moneda nacional -y el pago debe efectuarse en esta moneda- favorece al usuario, pues como dice Fernández Pirla: "El efecto de la inflación es sencillo de comprender: los clientes y demás deudores se liberan de su obligación pagando el importe nominal de su deuda, pero al hacerlo en moneda depreciada el dinero que transfieren a la empresa representa un menor poder adquisitivo que el que correspondió a dicha expresión dineraria en el día que obtuvieron el crédito"¹³

Sin embargo, esta ventaja no es única para el leasing sino que también para otras formas de financiación, tales como el crédito

13 FERNANDEZ PIRLA, José María: "Teoría Económica de la Contabilidad" Ediciones I. C. E. Madrid 1970; p. 376.

normal. Es una ventaja efectiva, en el evento de adquirirse el bien con fondos propios de la empresa.

1.6 Permite tomar acciones rápidas a los ejecutivos

Evidentemente ciertos gerentes “atados de manos” por un Consejo de Administración o Directorio que nos permite efectuar inversiones por compra de activos, han encontrado la brecha a través del leasing por la cual pueden adquirir equipos sin solicitar autorización superior. Igual sucede con entidades gubernamentales descentralizadas (sin control directo del Gobierno Central) que para evitar el trámite prolongado que exige la Ley de Licitaciones hayan decidido optar por tener equipos en régimen de leasing y de esta manera, incurrir en un gasto por arrendamiento en su presupuesto operativo antes que una inversión por compra, sujeta a licitación.

Creemos que en lugar de ser una ventaja para el usuario como institución, es una desventaja. Si en el campo privado o público existen organismos superiores (Directorios, etc.) que determinan disposiciones precisas sobre política de inversión, es en razón de experiencias recogidas a través de los años, que tienden a evitar entre otros, posibles ilícitos. Las decisiones sobre leasing no se deben tomar solamente teniendo en consideración ese aspecto sino los otros: económico, financiero y tributario.

1.7 Sirve para ahorrar el pago de impuestos

Esta premisa surge al establecer que el gasto anual por arrendamiento es mayor que el monto de depreciación anual del equipo, de ser propio. Indudablemente que esto sucede, pues los contratos leasing se estipulan normalmente por períodos equivalentes al 60 o/o de la vida útil del equipo y durante ese período la depreciación es acelerada por la compañía leasing mientras que si fuese el equipo de propiedad del usuario no podría depreciar aceleradamente sino en forma normal.

Hasta aquí la apreciación es válida. Pero si el usuario al final del contrato leasing decide por la opción de compra como normalmente sucede, la misma que se efectúa por aproximadamente el 10 o/o del valor original del contrato, en los años subsiguientes (2 o más no podrá efectuar deducciones importantes por depreciación en su declaración de impuestos y por tanto se verá precisado

a pagar mayores impuestos que los años anteriores.

En resumen, este argumento simplemente es un espejismo para el usuario. Pero si es válido admitir que dilata el pago de impuestos y produce un ahorro marginal actualizado siempre que la tasa de oportunidad de actualización del usuario sea mayor que la tasa de inflación nacional.

1.8 Promueve el desarrollo en la actividad industria-comercial

Esto se puede interpretar en el sentido de que el proveedor de la maquinaria al cobrar de contado por la venta a la Compañía Leasing, dispone de mayor liquidez y por tanto le permite promover más activamente su negocio. Naturalmente esta ventaja no es exclusiva del leasing, pues el proveedor también puede cobrar de contado si descuenta su cartera en una Cía. de Factoring.

2. Desventajas

Los críticos del sistema de financiamiento mediante Leasing le atribuyen los siguientes inconvenientes:

2.1 Es más caro que otras formas de financiación

Hemos calculado que las empresas de leasing en el Ecuador aplican una tasa de interés nominal que varía entre el 24 y el 27 por ciento anual. Sin embargo, como indica Raffo, "El costo del leasing no es de ninguna manera, el único factor que hay que tomar en consideración"¹⁴ como expone Gutiérrez, el mayor costo del leasing puede justificarse si se toma en cuenta lo siguiente:

- “1. Con la mayor onerosidad del leasing se paga la flexibilidad de la fórmula y su rapidez de puesta en servicio.
2. Se recurre al leasing por no disponer las empresas de otras fuentes de financiación.
3. Por el mayor riesgo para la empresa arrendadora”¹⁵

A lo anterior se añadiría que, la tasa de interés aplicada por las Compañías leasing como costo de oportunidad es irrelevante cuando existen claras perspectivas de que los ingresos futuros sean

14 RAFFO, Pier Luigi: "Alcune aspetti tecnici della valutazioni del leasing finanziario" Seminario Leasing Dic./69. p. 21

15 GUTIERREZ VIGUERA, Manuel. Obra citada. p. 267.

mayores que los gastos, siempre y cuando la decisión de intervenir en el mercado sea oportuno.

2.2 No es un protector contra la devaluación

Como la ley de arrendamiento mercantil permite suscribir contratos en divisas extranjeras, éstos se efectúan referidos al tipo de paridad cambiaria oficial vigente con una cláusula adicional de que en el evento de producirse una devaluación se modificaría el cánón de arrendamiento. Resulta una desventaja para el usuario de haber preferido comprar el equipo con crédito interno (en lugar de tomarlo en leasing), pero la desventaja desaparece si hubiese adquirido con crédito en moneda nacional.

2.3 Ausencia de la propiedad del bien

Este inconveniente habrá que analizarlo desde varios ángulos. Primeramente, el tener equipos propios incita a su escasa renovación y por tanto a probables incrementos de costo por mantenimiento correctivo. Por otro lado, el hecho de tenerlo bajo leasing, puede constituir un obstáculo en la renovación del equipo antes del vencimiento del contrato porque es de plazo forzoso según la ley de arrendamiento mercantil; sin embargo, como todo contrato es soluble por voluntad mutua, las empresas leasing no encuentran dificultades de cambio de equipo (y por tanto de contrato) si el equipo original tiene mercado de 2da. mano o entre clientes, en perspectiva.

2.4 Contribuye a disminuir las utilidades de los trabajadores

Si se observan los primeros años de actividad del contrato leasing, disminuirán las utilidades de los trabajadores porque los pagos de alquiler son mucho más elevados que los gastos por depreciación (si fuese propio el bien) y por lo tanto las utilidades antes de impuestos serán menores lo cual afecta a los trabajadores. Pero así como sucede con los impuestos después del período leasing, las utilidades se verán también sustancialmente incrementadas. Podríamos afirmar que el leasing represa las utilidades de los trabajadores durante su vigencia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente estudio aspira a divulgar el funcionamiento de este nuevo mecanismo financiero, que ha contribuido a modernizar el sistema financiero ecuatoriano puesto que ofrece una alternativa más en el mercado.

La introducción de nuevas tecnologías, la diversificación de las actividades empresariales, industriales, comerciales y las crecientes exigencias de inversiones en capital fijo, entre otras causas, nos permiten asegurar que las operaciones de leasing se incrementarán notoriamente en el futuro. Su condición de mecanismo ágil y de fácil acceso en épocas de restricción del crédito bancario, permite promover el desarrollo y la correcta aplicación de las políticas empresariales sin los perjuicios económicos sociales que implican disminuir o paralizar las actividades productivas.

Sin embargo, debemos anotar que su costo es más elevado que los mecanismos financieros convencionales lo que se compensa, en cierta medida, con la flexibilidad de la fórmula, la rapidez de puesta en servicio y la protección que recibe el usuario a causa de la inflación.

Después de haber tomado contacto directo con las empresas de leasing y usuarios se ha considerado pertinente formular algunas recomendaciones que contribuirán a mejorar el sistema en el Ecuador.

1. Por el monto y naturaleza de sus operaciones, las compañías de leasing financiero deben tener como organismo de vigilancia y control a la Superintendencia de Bancos;
2. Las empresas de leasing como intermediarios financieros responsables, no podrían incrementar sus operaciones si la relación pasivo/capital supera el índice de 6 a 1.
3. Debería reglamentarse la Ley de Arrendamiento Mercantil a fin de aclarar algunos aspectos que aún mantienen duda en su aplicación como son:
 - a) El método de depreciación acelerada por parte de las empresas leasing;
 - b) Los impuestos que deben trasladarse al cliente y en que momento;
 - c) Que el 20 por ciento de valor residual sea mantenido como tal en la opción de compra sin que sea disminuído mediante el sistema de descuentos graduales "pronto pago o

pago cumplido” en las cuotas de alquiler; y,

4. Se debe propender a la unificación de las tasas de interés que las empresas de leasing cobran a los usuarios en sus operaciones.

Hemos cuidado la objetividad en el análisis de este mecanismo financiero por la importancia y desarrollo que va adquiriendo en el mercado de los negocios y como una modesta contribución para que los sectores interesados puedan ponderar adecuadamente sus decisiones de inversión.

noviembre, 1982.

BIBLIOGRAFIA

- ASOBANCARIA de Colombia:** *Leasing o arrendamiento financiero*, 1982.
- COILLOT, Jacques:** *El leasing*, 1979.
- CHANDAVARKAR, Anand G.:** *Qué importancia tienen las finanzas para el desarrollo?*, 1973.
- DE LA CUESTA, José María:** *Reflexiones en torno al leasing*, 1971.
- FERNANDEZ PIRLA, José María:** *Teoría Económica de la Contabilidad*, Ed. I.C.C. Madrid 1970.
- GUTIERREZ VIGUERA, Manuel:** *El leasing como institución financiera*, 1976.
- LASUEN, José Ramón:** *El sistema financiero español ante la Comunidad Económica Europea*, 1971.
- LEY DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL.** 1978.
- RAFFO, Pier Luigi:** *Alcune aspetti tecnici della valutazioni del leasing finanziario*, 1969.
- RODRIGUEZ AZUERO, Sergio:** *Contratos Bancarios, su significación en América Latina*, 1979.
- TRIAS FARGAS, Ramón:** *El Sistema Financiero Español*, 1970.
- UMAÑA, Beatriz Tovar de:** *El leasing o arrendamiento financiero*, 1979.
- VIDAL BLANCO, Carlos:** *El leasing*, 1977.