

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**“APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FINANCIAMIENTO DE
LA PyME EN EL MUNICIPIO DE APOPA”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

ACOSTA MALDONADO, JOSÉ ALBERTO
CÉREN GÁLVEZ, SAÚL ANTONIO
HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, ROBERTO CARLOS

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

JULIO 2008

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Ing. Rufino Antonio Quezada

Secretaria : Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : M.A.E. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario : Lic. José Gutiérrez Cotreras.

Docente Director : Lic. Francisco Cruz Letona

Jurado examinador : Lic. Francisco Cruz Letona
Lic. Rafael Arístides Campos
M.S.c. Eduardo Antonio Delgado Ayala

Julio de 2008

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica

INDICE

RESUMEN i

INTRODUCCIÓN..... ii

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LA PYME, ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y MUNICIPIO DE APOPA

1. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	1
1.1. ANTECEDENTES DE LA PYME.....	1
1.1.1. La PyME a nivel mundial.....	1
1.1.2. La PyME en Latinoamérica.....	2
1.1.3. Las PyMEs en El Salvador.....	4
1.2. GENERALIDADES DE LA PYME.....	5
1.2.1. Definición de Empresa.....	5
1.2.2. Clasificación de empresas.....	6
1.2.3. Concepto de empresa arrendadora y arrendataria.....	7
1.2.4. Definición de PyME.....	7
1.2.5. Las dimensiones de la PyME en El Salvador.....	8
1.2.6. Características de las PyME salvadoreñas.....	8
1.2.7. Obstáculos del entorno para el desarrollo de las PyMEs en El Salvador.....	10
2. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	18
2.1. ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	18
2.1.1. Evolución histórica a nivel mundial.....	18
2.1.2. Arrendamiento financiero en El Salvador.....	23
2.2. GENERALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	26

2.2.1. Concepto del contrato de arrendamiento financiero.....	27
2.2.2. Razones por las que se utiliza el arrendamiento financiero.....	28
2.2.3. Ventajas del arrendamiento financiero.....	29
2.2.4. Características del contrato de arrendamiento financiero.....	29
2.2.5. Partes que intervienen en el arrendamiento financiero.....	31
2.2.6. Clases de arrendamiento.....	32
2.2.7. Bienes que se financian mediante arrendamiento financiero.....	34
2.2.8. Elementos del arrendamiento financiero.....	35
2.2.9. Obligaciones que genera el arrendamiento financiero.....	35
2.2.10. Formalización y formas de terminación del contrato.....	37
2.2.11. Momentos de la ejecución del contrato.....	37
2.2.12. Otros aspectos del contrato.....	38
2.2.13. Contabilización del arrendamiento financiero.....	39
3. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE APOPA.....	41
3.1. ANTECEDENTES DEL MUNICIPIO DE APOPA.....	41
3.2. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE APOPA.....	42
3.2.1. Ubicación geográfica.....	42
3.2.2. Organización política.....	42
3.2.3. Geografía.....	43

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO SOBRE LA APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FINANCIAMIENTO DE LA PyME EN EL MUNICIPIO DE APOPA

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
4.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
4.1.1. Objetivo general.....	44
4.1.2. Objetivos específicos.....	44
4.2. FORMULACIÓN DEL SISTEMA DE HIPÓTESIS.....	45

4.2.1. Hipótesis de la investigación.....	45
4.2.2. Hipótesis de la investigación.....	45
4.2.3. Operacionalización de la hipótesis.....	45
4.2.4. Tabla 7.....	45
4.2.5. Operacionalización de las hipótesis.....	45
4.3. TIPO DE ESTUDIO.....	46
4.3.1. Según el tiempo de ocurrencia de los hechos.....	46
4.3.2. Según análisis y alcance de los resultados.....	46
4.3.3. Según el período y secuencia del estudio.....	46
4.4. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	46
4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	46
5. RECOPIACIÓN, TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	48
5.1. RECOPIACIÓN.....	48
5.2. TABULACIÓN.....	48
5.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	49
6. DIAGNÓSTICO SOBRE LA APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO.....	49
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	54
7.1. CONCLUSIONES.....	54
7.2. RECOMENDACIONES.....	55

CAPÍTULO III

GUIA DE APLICACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LA PYME DEL MUNICIPIO DE APOPA

8. INTRODUCCIÓN.....	56
9. OBJETIVOS.....	57
9.1. OBJETIVO GENERAL.....	57

9.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	57
10. ALCANCE.....	57
11. METODOLOGÍA.....	57
12. PASOS PARA LA EVALUACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	57
13. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN.....	59
13.1.CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN.....	59
13.2.CÁLCULO DE AMORTIZACIÓN.....	61
13.3.FLUJO NETO DE EFECTIVO.....	62
13.4.GUÍA PARA EL LLENADO DE TABLAS PARA LA ELABORACIÓN DEL FLUJO DE EFFECTIVO:.....	64
13.4.1. Guía para el llenado de Tabla para la elaboración del flujo de efectivo vía Arrendamiento Financiero.....	64
13.4.2. Guía para el llenado de Tabla para la elaboración del flujo de efectivo vía Préstamo bancario.....	67
13.4.3. Guía para el llenado de Tabla para la elaboración del flujo de efectivo vía Fondos Propios.....	69
14. CASO ILUSTRATIVO: ADQUISICIÓN DE VEHÍCULO DE REPARTO.....	72
14.1.INFORMACIÓN DE LA EMPRESA.....	72
14.2.PROYECTO DE EVALUACIÓN.....	74
14.2.1.Evaluación de fuente de financiamiento: Arrendamiento Financiero (Leasing).....	75
14.2.2.Evaluación de fuente de financiamiento: Fondos Propios.....	78
14.2.3.Evaluación de fuente de financiamiento: Préstamo Bancario.....	81
15. EVALUACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	86
GLOSARIO.....	87
BIBLIOGRAFIA.....	92
ANEXOS.....	96

RESUMEN

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), han crecido en un gran número y a la vez se han diversificado en sus operaciones. Debido a esto se ha hecho necesario que cuenten cada vez más con recursos financieros, para financiar sus operaciones que les permitan mantenerse y ser competitivos en los mercados donde estas operan.

La búsqueda de formas de financiamiento que les permitan alcanzar resultados satisfactorios. Siempre ha resultado una tarea difícil encontrar aquella fuente que represente los menores costos y los máximos resultados.

En nuestro país existe una ley de arrendamiento financiero que norma las operaciones de adquisición de cualquier tipo de bienes muebles e inmuebles. Esta modalidad de adquirir bienes en arriendo pagando solamente cuotas periódicas por los bienes que se adquieren permite a las empresas obtener ciertos beneficios fiscales.

Es por esto que el presente trabajo de investigación está dirigido a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de los tres sectores de la economía, con el fin que tengan una guía de aplicación para esta fuente alternativa de financiamiento como lo es el arrendamiento financiero.

En la investigación se determinó que los tres sectores, comercio, industria, servicio. Aplican el arrendamiento financiero (leasing) no de una manera significativa por la falta de conocimiento de esta fuente de financiamiento.

El objetivo principal del trabajo realizado es que las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) conozcan la aplicación del arrendamiento financiero como una fuente de financiamiento alternativa que podría proporcionar resultados positivos en el curso de sus operaciones.

Además cuenten con una herramienta que les permita evaluar las distintas fuentes de financiamiento para cuando decidan financiar la adquisición de algún tipo de activo fijo para sus operaciones.

Es por esto que se recomienda la aplicación del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento alternativa, a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) del municipio de Apopa.

El llevar a cabo una decisión de financiamiento requiere de conocimientos por lo menos básicos o y por consiguiente un entendimiento razonable sobre los elementos que se ven involucrados en cada fuente de financiamiento a la hora de su evaluación. Tomar además en cuenta la herramienta de evaluación para poder visualizar de una mejor manera los diferentes resultados económicos cuando se decide financiar sus operaciones que impliquen la obtención de cualquier clase de activo fijo para sus actividades productivas.

INTRODUCCION

Debido a que los recursos económicos son muy primordiales a la vez limitados en las empresas sobre todo en las pequeñas y medianas (PyMEs) donde es cada vez más necesario adquirir fondos para financiar sus operaciones que les permitan crecer y ser competitivos.

Es por esto que se considera que el conocimiento y aplicación del arrendamiento financiero contribuye a obtener resultados satisfactorios cuando se decide adquirir algún activo fijo para las actividades productivas de estas, constituyendo así una fuente de financiamiento alternativa la cual pueden considerar en un determinado momento.

En el capítulo uno se describe los orígenes y la evolución a través del tiempo del arrendamiento financiero (leasing) como se inicio en algunos países principalmente en los Estados Unidos y otros países de Europa, además de los países de Latinoamérica. Los distintos tipos de arrendamiento financiero que existen, también se describe la evolución de las pequeñas y medianas empresas y su contribución a la economía de cada país.

Luego en el capítulo dos se presentan los resultados de la investigación de campo sobre la aplicación del arrendamiento financiero (leasing), en que medida lo están utilizando las pequeñas y medianas empresas del municipio de Apopa en los diferentes sectores de comercio, industria y servicios .Y las expectativas que se tienen los empresarios para utilizarlo como una fuente de financiamiento alternativa en sus operaciones.

Finalmente en el capítulo tres se presentan los requisitos mínimos para la aplicación de la evaluación del arrendamiento financiero (leasing) además, de una guía de aplicación para evaluar las distintas fuentes de financiamiento a las cuales las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) recurren en determinado momento para adquirir algún tipo de activo fijo para utilizarlo en sus actividades productivas.

Todo esto con la finalidad de que las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) del municipio de Apopa cuenten con una herramienta de evaluación de aplicación del arrendamiento financiero (leasing) cuando decidan adquirir activos fijos con la intención de hacerse mas competitivos.

Representando así la alternativa vía arrendamiento financiero una opción bastante favorable, para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de los distintos sectores de la economía comercio, industria y servicios, esta alternativa de financiamiento permite a los empresarios contar con una fuente de adquisición de recursos que tiene ciertas ventajas sobre las fuentes tradicionales como los préstamos bancarios y los desembolsos de capital propio .

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LA PYME, ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y MUNICIPIO DE APOPA

1. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1. ANTECEDENTES DE LA PYME

1.1.1. La PyME a nivel mundial

En las últimas décadas se puede observar un reconocido desempeño del papel que desempeñan las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en la creación de empleos y en la promoción del crecimiento y del desarrollo. De estadísticas recientes de los países de Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) se desprende que los nuevos empleos se generan en su mayoría en las PyMEs.

Existen indicios de que en muchos países en desarrollo la situación es parecida. Debido a esto las PyMEs constituyen una importante fuente de empleo en los sectores privados de los países industrializados. Según la OCDE, en los países que la integran el número de empleados que proporciona la PyME representan entre el 57% (Estados Unidos) y el 81% (Italia) del total combinado del sector de la industria y servicio. Las pequeñas por si solas constituyen entre el 44% (Canadá) y el 71% (Italia). Al mismo tiempo, las PyMEs en Japón participan con el 74% del empleo, con el 52% de la producción manufacturera y un 25% de las exportaciones. De igual manera en Brasil y México estas contribuyen a generar un gran porcentaje de empleo.¹

¹ Garza Castaño Ricardo. (2000). Creación de PYMES: Objetivo emprendedor. México. Pág. 54.

1.1.2. La PyME en Latinoamérica

Durante los años noventa las economías de América Latina emprendieron procesos de reforma estructural y nuevas orientaciones de política económica. Se liberaron los mercados financieros nacionales, se inició el proceso de apertura comercial, liberalización de las corrientes de capitales y la privatización de empresas estatales.²

Se sabe que las oportunidades para muchos países ante las nuevas aperturas económicas, las alianzas, los nuevos mercados en donde las PyMEs bien organizadas pueden compenetrarse en estos mercados y alcanzar sus metas establecidas en pro de su crecimiento y de su éxito.

También un aspecto muy interesante es que en Latinoamérica la estructura industrial esta claramente segmentada. Aunque es cierto que las PyMEs dan empleo a una parte importante de la población económicamente activa en la industria manufacturera, su aporte al valor agregado y a las exportaciones es mínimo. Muchas de ellas deben su existencia precisamente al hecho de que no haya posibilidades de obtener trabajo asalariado en otras actividades, por lo que el número de PyMEs crece en tiempos de crisis.

Muchas PyMEs fabrican bienes de consumo masivo para el mercado nacional y, por lo tanto están expuestas a la competencia por parte de la gran industria. Si bien es verdad que la apertura comercial en algunos países eliminó muchas PyMEs ineficaces, pero al mismo tiempo impulsó la modernización de las empresas. Si estas explotan sus potenciales de reducir costos y mejorar la calidad, tienen buenas oportunidades tanto en los mercados domésticos como en los regionales.

Gran parte de las PyMEs carecen tanto de capitales como de una buena formación empresarial y técnica. Es un hecho muy visible en donde la ausencia de una buena gerencia, financiamiento y tecnología ha hecho de las PyMEs un fracaso en tratar de encontrar la forma de como desarrollarse. Es por esto que la gran mayoría al menos en Latinoamérica solo están operando en ramas y segmentos de mercado poco exigentes y caracterizados, en general por un exceso de oferta que tiene carácter estructural y que es atribuible al número exagerado de microempresas y productores por cuenta propia que buscan autoemplearse en estas actividades.

² M. Milocco Guadalberto. (2006). El rol de las PyMEs en la recuperación de la recesión económica. Una mirada argentina. Argentina. Pág. 5.

Sin embargo, es de tomar en cuenta que en el futuro se debe fomentar a las PyMEs por su gran aporte a las economías de cada país, más aún aquellas que tienen potencial de crecimiento en mercados competitivos en las condiciones de mercados abiertos.³

Por otra parte la importancia cuantitativa de las PyMEs en Latinoamérica no se limita únicamente a su participación en el total de empresas existentes. Así las PyMEs suponen un porcentaje muy elevado del empleo generado en las diversas economías nacionales. Además de jugar un papel de carácter social estas sirven en la mayoría, los países como amortiguadores del problema del desempleo, ya que las PyMEs son una posibilidad de empleo (bien formal o informal, sea en forma de autoempleo como asalariado) para una gran parte de fuerza de trabajo excedente que en su mayoría no posee una cualificación adecuada a las exigencias de las empresas grandes. De esta forma, las PyMEs se constituyen como un instrumento de movilidad social.⁴

Las PyMEs de la región se han mostrado vulnerables a las fluctuaciones macroeconómicas y a la mayor exposición a la competencia internacional generada por medidas de liberalización y de mayor apertura económica en la última década. Estas empresas tienden a enfrentar una serie de dificultades no-financieras, genéricas, como altos costos unitarios y restricciones presupuestarias por su menor tamaño y recursos. Esto limita su acceso tanto a mercados como al desarrollo tecnológico. Además, las PyMEs tienden a presentar deficiencias en el nivel cultural y profesional de los empresarios, en su organización interna y gestión que generalmente es familiar en lugar de profesional, en su mercadeo y políticas de ventas, etc. A las carencias anteriormente mencionadas se deben añadir un conjunto de obstáculos externos como mayores dificultades en acceder al financiamiento.

Sin embargo, una síntesis de los resultados de encuestas internacionales llevadas a cabo en 1999 y 2000 por el Banco Interamericano De desarrollo (BID) y el Banco Mundial, destacó la falta de financiamiento como el obstáculo más importante para el crecimiento empresarial, citado como principal obstáculo por el 38% de los empresarios de todo tamaño de la región. De todas formas, el promedio regional esconde marcadas diferencias de un país a otro. En los principales países de la región en los cuales se enfocó el estudio (Brasil, Argentina, Perú, Colombia) los impuestos y

³ Banco Hipotecario <http://www.bancohipotecario.com.sv>

⁴ Vives Antonio, Corral Antonio, Isusi Iñigo. (2005). Responsabilidad Social de la Empresa en las PyMEs de Latinoamérica. Estados Unidos. Pág. 13, 15.

regulación se consideraban como el principal obstáculo al crecimiento por delante del financiamiento mientras que en México era la inflación y en Venezuela, la inestabilidad política. Los resultados muestran una cierta volatilidad de un año a otro que podrían indicar una fuerte correlación entre los cambios en el entorno económico y las expectativas empresariales.⁵

1.1.3. Las PyMEs en El Salvador

El origen de las PyMEs al igual que en muchos países siempre ha estado ligado a las familias que en un momento determinado decidieron aventurarse en algún tipo de actividad mercantil, siendo siempre el estilo de los pequeños empresarios la confianza entre si para dirigir sus operaciones.

Del mismo modo, en El Salvador es un país fundamentalmente formado por empresas de pequeña escala. Según el último censo económico de diciembre del 2007 de la dirección de estadísticas y censos , los establecimientos con menos de cien empleados representan el 99.1% del parque empresarial no agrícola del país.

Dentro de éste amplio sector de empresas, desempeñan un papel determinante las PyMEs. Esta importancia se refleja principalmente en su contribución al empleo, al Producto Interno Bruto y a la democracia económica.

En la siguiente tabla se muestra la importancia de las PyMEs en El Salvador y Centroamérica, en la contribución a la generación de empleo, al PIB y exportaciones.

Tabla N° 1

PyMEs en Centroamérica y su contribución al empleo, PIB y exportaciones

Países	Empresas	Empleo	PIB	Exportación
Costa Rica	97.9%	54.0%	8.5%	7.2%
El Salvador	99.7%	44.8%	40.0%	39.9%
Guatemala	89.4%	35.4%	26.3%	n.d.
Honduras	96.4%	81.8%	n.d.	n.d.
Nicaragua	91.0%	33.9%	38.4%	n.d.
Panamá	98.5%	72.0%	60.1%	n.d.

n.d. = no disponible
Fuente: BID

⁵ Estados Unidos, Banco Interamericano de Desarrollo. (2002). *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento.*

1.2. GENERALIDADES DE LA PYME

1.2.1. Definición de Empresa

Según el Código de Comercio empresa “es un conjunto coordinado de trabajo de elementos materiales y de valores incorpóreos, con el objeto de ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes y servicios”

Es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos, satisfacer un mercado y obtener beneficios⁶.

Unidad económica natural o jurídica propietaria o administradora de uno o más establecimientos que comparte una misma razón social, y que se conjuntan para producir, comercializar o prestar un servicio, es decir lo que forma su actividad económica principal.

Una empresa es el ejercicio profesional de una actividad económica planificada, con la finalidad o el objetivo de intermediar en el mercado de bienes o servicios, y con una unidad económica organizada en la cual ejerce su actividad profesional el empresario por sí mismo o por medio de sus representantes.

La empresa es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

En economía, la empresa es la unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga, por tanto, de la organización de los factores de producción, capital y trabajo.

Se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este

⁶ Reyes Ponce Agustín, Administración de Empresas, Teoría y Práctica, II Parte, Editorial Lymusa

objetivo la empresa combina naturaleza y capital.⁷

1.2.2. Clasificación de empresas

Las empresas se clasifican de acuerdo a varios criterios, entre los que mencionan:

Por su actividad económica: Según Joaquín Rodríguez Valencia (2005) en su libro "Cómo administrar pequeñas y medianas empresas, las clasifica en tres grandes ramas, tales como: Servicios, Comercio e Industriales.

- 🗣️ **Servicios:** Son aquellas que por medio del trabajo del hombre producen un servicio a la población sin que el producto, objeto del servicio, tengan naturaleza corpórea.
- 🗣️ **Comerciales:** Empresas que se dedican a adquirir productos y venderlos posteriormente, sin haber sufrido ningún tipo de transformación, incrementando un porcentaje de utilidad al precio de costo.
- 🗣️ **Industriales:** Son las que se dedican a la extracción y explotación de riquezas naturales, así como la transformación de materia prima en productos elaborados, mediante la intervención del recurso humano.

Por su naturaleza: Se clasifican en naturales y jurídicas

Por su tamaño: Se clasifican en Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa

- 🗣️ **Micro empresa:** las unidades empresariales que empleen menos de 10 trabajadores.
- 🗣️ **Pequeña empresa:** las unidades empresariales que empleen entre 10 y 49 trabajadores.
- 🗣️ **Mediana empresa:** las unidades empresariales que empleen entre 50 y 99 trabajadores.
- 🗣️ **Gran empresa:** las unidades empresariales que emplean 100 o más trabajadores.

⁷ Wikipedia (2007). <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

1.2.3. Concepto de empresa arrendadora y arrendataria

Arrendante: La Empresa natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios.

Arrendataria: La Persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho del uso, y goce explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivos.⁸

1.2.4. Definición de PyME

A diferencia de lo que ocurre con el sector de la microempresa, en El Salvador no existe una definición única del significado de la PyME⁹. Las definiciones y los criterios utilizados varían entre las distintas instituciones públicas o privadas que están relacionadas con el desarrollo de este segmento empresarial. Estas definiciones tienden a utilizar los criterios de clasificación de las empresas que más se adecuan a la disponibilidad de información estadística oficial o bien a las necesidades prácticas que se derivan del tipo de servicios que prestan a este sector empresarial.

Así, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), utiliza el concepto de microempresa como aquella que tiene menos de diez empleados y genera ingresos mensuales por ventas de hasta US \$5,714.28 y considera a la pequeña empresa como aquella que tiene hasta cincuenta empleados y realiza ventas mensuales entre US \$5,714.28 y US \$57,142.85. Esta institución no considera, a la fecha, una definición de mediana empresa.

Siempre dentro del sector público, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) conceptualiza a la micro y pequeña empresa utilizando los mismos criterios de CONAMYPE, pero complementándolos con los criterios de número de empleados y valor de ventas anuales para definir a la mediana empresa. De tal forma, las medianas empresas estarían conformadas por todas aquellas empresas que emplean entre cincuenta y ciento noventa y nueve empleados y cuyas ventas mensuales oscilan entre los US \$57,1428.50 y los US \$380,000.00.

En el campo de las instituciones privadas de desarrollo, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) hace uso de dos clasificaciones distintas para determinar el tamaño de las empresas. Una de estas definiciones combina el número de

⁸ Asamblea Legislativa. República de El Salvador. Decreto 884, Ley de Arrendamiento Financiero, 2002

⁹ Martínez Julia Evelin & Viéitez Beltrán Elcira. (2002). Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas, San Salvador, El Salvador, Pág. 4-6.

empleados y el volumen de ventas. La segunda, integra el número de empleados y el valor total de los activos de las empresas.

Dentro del sector público, la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC) del Ministerio de Economía, entidad responsable de la generación de información económica oficial en el país, no dispone de una definición de lo que se va a entender por los distintos tamaños de empresas, sino que presenta la información por rangos de empleados. Sin embargo, el Programa Nacional de Competitividad, también dependiente del Ministerio de Economía, considera a las empresas PyME como aquellas que tienen hasta noventa y nueve empleados y ventas anuales de hasta US \$3.0 millones, sin establecer diferencias entre pequeñas y medianas.

Es preciso destacar que el hecho de adoptar el número de trabajadores como criterio exclusivo para la definición de PyME, tiene como razón principal un argumento de naturaleza estrictamente práctica. En la medida en que la mayoría de bases de datos disponibles en el país ordenan a las empresas a partir del número de empleados, es relativamente más fácil acceder a información sobre estas empresas, si se opta por utilizar un criterio similar al utilizado por la mayor parte de instituciones que generan información sobre este sector empresarial.

1.2.5. Las dimensiones de la PyME en El Salvador

La Encuesta Económica Anual del Ministerio de Economía correspondiente al año 1998 y que se realiza a partir del marco muestral actualizado del Censo Económico 1993, no reporta cambios significativos en la estructura de establecimientos según tamaño durante la década de los noventa. Según esta misma fuente, para 1998, a nivel nacional existían un total de 144,020 establecimientos no agrícolas que emplearían a un total de 621,307 trabajadores, y que sectorialmente se distribuirían de la siguiente manera: comercio, 61.8%; servicios, 26.8% e industria, 11.3%.¹⁰

1.2.6. Características de las PyME salvadoreñas

Durante el período marzo-mayo de 2002, el Programa Entorno de FUNDAPYME llevó a cabo una encuesta dirigida a una muestra de pequeñas y medianas empresas salvadoreñas¹¹, la cual tuvo como objetivo estimar de forma cuantitativa la gravedad y la prioridad de los principales obstáculos del entorno de las PyME salvadoreñas; por tanto, se retoma la información recabada en esta encuesta por FUNDAMYPE:

¹⁰ DIGESTYC, "Encuesta Económica Anual 1998", Ministerio de Economía, República de El Salvador, 1999, Pág. 10.

¹¹ Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas. Ob. Cit. Pág. 12-17.

La mayoría de las PyME son empresas "maduras"

En efecto, de la encuesta dirigida al sector PyME, se desprende que el 55% de las empresas pequeñas y medianas tienen más de diez años de haber iniciado actividades. Ese nivel de antigüedad se acentúa en el sector de la mediana empresa, en donde el 72% según el diagnóstico establecido sobre Desafíos y Oportunidades de las PyMEs salvadoreñas (2002) de las firmas afirmaron haber sido fundadas hace más de diez años.

El empleo promedio generado por las PyME varía en términos geográficos y sectoriales

Las pequeñas empresas utilizan en promedio catorce empleados permanentes, en tanto que en las empresas medianas emplean a setenta. El promedio de empleo eventual es de cinco y once empleados respectivamente.

De manera combinada, el sector PyME en el Área Metropolitana de San Salvador reporta un nivel de empleo fijo de treinta y cinco empleados, es decir, casi el doble del nivel reportado en Santa Ana y en San Miguel.

A nivel sectorial, la industria PyME presenta el nivel promedio más alto de empleados fijos (treinta y cinco), seguida por el comercio (veinticinco empleados) y servicios (veintiuno).

Las PyME tienen como principal cliente a los consumidores finales

Las PyME venden sus productos a varios grupos de clientes, de dos a tres en promedio. Sin embargo, el segmento de mayor importancia, para el 54% de las empresas lo constituye el consumidor final. El 16% de las empresas entrevistadas tiene como principal cliente a empresas de servicios; el 12% vende principalmente a empresas del sector industria; otro 12% tiene como principales clientes a empresas mayoristas y/o detallistas; un 6% destina su oferta principalmente a instituciones del Estado, y tan solo un 1% tiene a los mercados externos como destino principal de sus ventas

En el ámbito sectorial, los consumidores finales como clientes tienen un mayor peso para las empresas comerciales y de servicios. El 64% de las firmas de comercio y el 53% de las firmas del sector servicios declaran tener como destino principal de sus ventas a los consumidores finales. Solo el 36% de las empresas industriales tienen como principal cliente a los consumidores finales. El grado de dependencia de los distribuidores es relativamente mayor para las PyME del sector industria. El 59% de éstas tiene como principal comprador a otra empresa, generalmente de mayor tamaño.

Las PyME salvadoreñas tienen una oferta exportable poco desarrollada

Desde una perspectiva general, la incidencia de empresas que exportan actualmente es apenas del 14%, y el porcentaje de las que no exportan actualmente, pero tienen interés en hacerlo en el futuro es de apenas 8%.

Las PyME tienen poca dependencia de sus principales proveedores

Cerca de una tercera parte de las pequeñas y medianas empresas (36%) compra a sus dos principales proveedores entre 1% y 20% del total de los bienes (o insumos) que requieren para sus actividades. Esta tendencia está más acentuada en la mediana empresa, en donde 87% depende, en este mismo porcentaje, de sus dos principales proveedores.

Los empresarios de las PyME tienen un nivel de escolaridad alto

El 28% de los propietarios y gerentes propietarios de las empresas PyME entrevistadas poseen títulos universitarios, mientras que un 4% ha realizado estudios a nivel de postgrado.

La mayoría de empresarios de la PyME son del género masculino

Según análisis, solo el 26.7% de los empresarios de la PyME son mujeres, que tienen una edad promedio de cuarenta y cinco años. Los empresarios del género masculino tienen por su parte una edad promedio de cuarenta y cuatro años.

1.2.7. Obstáculos del entorno para el desarrollo de las PyMEs en El Salvador

De acuerdo a la investigación realizada por FUNDAMYPE en cuanto a los desafíos y oportunidades de las PyME salvadoreñas, llevada a cabo en cuatrocientas diez empresas ubicadas en el Área Metropolitana de San Salvador, Santa Ana y San Miguel.

Se entenderá como Obstáculo del entorno, todo aquel problema que perjudique a las PyME en el inicio, desarrollo o diversificación de sus actividades económicas y que cumpla con tres características: a) debe de ser percibido de manera negativa por las empresas PyME; b) tiene que provocar un sobre costo en dinero o en tiempo para las empresas; y. c) tiene que estar fuera del control de las PyME, es decir, debe ser un problema exógeno.

El análisis del entorno que se plantea, solamente se analizaron aquellos factores que se identifican

como limitantes para el desempeño de su actividad económica. EL contenido analizado estará organizado en tres secciones de la manera siguiente: En la primera parte, se describen las áreas generales del entorno que fueron identificadas como cualitativas, a continuación se realizará un análisis sobre los obstáculos en general en cuanto al acceso del financiamiento en forma cuantitativa, que limitan el desenvolvimiento de las actividades del sector PyME en El Salvador, desde la perspectiva de tamaño, sector y área geográfica.

a) Áreas generales de obstáculos de las PyMEs identificadas cualitativamente.

Con el objetivo de poder identificar y especificar las principales áreas de restricciones exógenas que enfrentan las PyMEs de forma cualitativa.

De acuerdo al estudio realizado por FUNDAMYPE en cuanto a las áreas generales de obstáculos del entorno de las PyMEs salvadoreñas, de los cuales el Acceso a Financiamiento es uno de los factores que contribuye a que las PyMEs en un momento determinado no se desarrollen, ya que los bancos comerciales para otorgar créditos lo hacen tomando en cuenta garantías reales las cuales muchas veces los pequeños no disponen. Este problema está agravado por la falta de una banca especializada de fomento a la PyME, y por la situación económica del país que a provocado un menor dinamismo de la PyME, el cual está asociado muchas veces a incumplimientos de obligaciones crediticias.¹²

Entre los obstáculos para acceder al financiamiento de las PyMEs desde el punto de vista de la demanda se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.

Aunque el acceso al crédito en América Latina alcanza niveles comparables con los países industrializados, en la mayoría de los países hay indicios que actualmente existen proyectos PyMEs que se dejan de financiar por las altas tasas y por consecuencia la necesidad de tasas de retorno interno elevadas para rentabilizarlos. En nuestro país aún cuando después de la integración monetaria (dolarización), las tasas de interés bajaron en un porcentaje considerable, siguen siendo altas de acuerdo a lo que expresa el sector PyME.¹³

¹² Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas. Ob. Cit. Pág. 19-22.

¹³ Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Ob. Cit.

Por otro lado, se identifica que los plazos crediticios otorgados a las PyME representan un límite para sus niveles de capitalización, especialmente, para las nuevas empresas y/o aquellas empresas que desean utilizar el crédito para la innovación tecnológica. En opinión de las empresas, estos plazos son definidos en función de las necesidades de las instituciones financieras y no de las características y/o necesidades de las empresas. Esta opinión fue compartida parcialmente por las entidades gubernamentales y las instituciones intermediarias.¹⁴

Finalmente, el análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela una escasez de crédito bancario que se traduce en una dependencia excesiva de las PyMEs sobre el caro crédito comercial y en particular sobre los fondos propios.

Desde el punto de vista de la oferta, los mayores obstáculos para el financiamiento de las PyMEs provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de provisionar los créditos a PyMEs.

La revisión de los instrumentos, del tamaño del mercado y de las características de la oferta permite concluir que los instrumentos disponibles a las PyMEs se limitan al crédito tradicional a corto plazo y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos.

Por otro lado, la oferta institucional de crédito a las PyMEs es reducida en relación con su importancia económica, en parte esto se debe a que los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a PyMEs son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias y tramites largos.

En la última década, el BID ha implantado una serie importante de programas financieros y no-financieros dirigidos a las PyMEs que indirectamente o directamente inciden sobre el acceso de las PyMEs al financiamiento. Sin embargo, a pesar de los importantes esfuerzos acometidos en las reformas de los sistemas financieros de los países de la región, tanto en los programas de apoyo no-financiero, como en las líneas globales de crédito, existe un desajuste significativo entre la oferta y demanda de financiamiento para las PyMEs.

¹⁴ Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas. Ob. Cit. Pág. 23.

Según estudio del BID sobre el acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento (2002) existen diferencias tanto en el nivel de desarrollo financiero e institucional, como en el grado de desajuste entre oferta y demanda en los países de la región, que requiere una estrategia específica para cada país. Aunque no existe una sola causa para este desajuste en ninguno de los países de la región, a nivel regional la percepción del riesgo que tienen los bancos de las PyMEs se deriva de mayores tasas de morosidad en las PyMEs. A su vez estas altas tasas de morosidad se derivan tanto del desconocimiento de tecnologías de crédito PyMEs en los bancos (oferta), pobre gestión de las PyMEs (demanda) y un marco jurídico poco propicio.

El mencionado estudio recomienda lo siguiente:

- Profundización de los sectores financieros y mayor bancarización, para estimular la competencia, y reducir la morosidad del sector, programas de asesoría y capacitación de gestión financiera y asistencia técnica a banca comercial (por ejemplo tecnologías de “puntajes de créditos”).
- Programas de mejora en los marcos legislativos y en las instituciones jurídicas, para facilitar la recuperación más eficaz de morosos.
- Asistencia técnica para la mejora de los marcos y de las instituciones relacionadas con productos financieros alternativos al crédito tradicional como el leasing, el factoraje y el capital riesgo.
- Inversiones preferenciales en bancos y compañías de arrendamiento financiero a cambio de una inversión en plataformas tecnológicas apropiadas a las PyMEs y un monto mínimo de crédito al segmento; y apoyo al establecimiento de programas de garantías de crédito que incorporen las mejores prácticas regionales e internacionales, siempre y cuando se mejora el entorno institucional (administración de justicia) y político.¹⁵

b) Priorización de obstáculos del entorno de las PyME salvadoreñas: Gravedad y Jerarquía.

De acuerdo a la información sobre las áreas generales de obstáculos de las PyMEs identificadas cualitativamente, se presenta la siguiente información:

¹⁵ Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Ob. Cit.

Gravedad

De acuerdo al interés del presente estudio es importante analizar la asignación a la gravedad que se le da al acceso de financiamiento; por tanto, se presenta la siguiente tabla:

Tabla N° 2
Gravedad de las áreas generales de obstáculos del entorno para el desarrollo empresarial de las PyME.

Gravedad	Obstáculo
1	Condiciones de competencia interna
2	Funcionamiento del Estado
3	Calidad y costo de la infraestructura
4	Acceso a financiamiento
5	Sistema tributario
6	Dificultades para vender al sector público
7	Calificación de los recursos humanos
8	Acceso a tecnología
9	Servicios de capacitación y consultaría
10	Legislación laboral
11	Acceso a mercados externos

Fuente: Encuesta empresarial FUNDAMYPE, 2002

De acuerdo a la tabla anterior en un cuarto lugar de gravedad es ocupado por el acceso a financiamiento, siendo de más importancia las condiciones de competencia interna, financiamiento del Estado y calidad y costo de la infraestructura.

Jerarquía

Según los resultados de la encuesta realizada por FUNDAMYPE en cuanto a la jerarquías de las áreas de obstáculos del entorno, según el grado de consenso existente entre las empresas, ubicó las condiciones de la competencia interna como el obstáculo que más afecta el desenvolvimiento de los negocios de las PyME; seguidamente, el acceso al financiamiento se jerarquiza en un segundo lugar como se puede constatar en la siguiente tabla:

Tabla N° 3
Jerarquía de las áreas del entorno que más obstaculizan el desarrollo de las PyMEs

Área de mayor obstáculo	Frecuencia	Prioridad
Condiciones de la competencia interna	34%	Alta
Acceso a financiamiento	17%	Baja
Funcionamiento del Estado	14%	Baja
Calidad y costo de la infraestructura	10%	Baja
Sistema tributario	8%	Baja
Dificultades para vender al sector público	5%	Baja
Acceso a tecnología	5%	Baja
Calificación de recursos humanos	3%	Baja
Acceso a mercados externos	2%	Baja
Servicios de capacitación y consultoría	1%	Baja
Legislación laboral	0%	Ninguna
No respondió	1%	
Total	100.00%	

Fuente: Encuesta empresarial FUNDAMYPE, 2002

c) Análisis del acceso al financiamiento para las PyMEs

La encuesta realizada por FUNDAMYPE arrojó que el 50% de las PyMEs tuvieron financiamiento para la realización de sus actividades en el año evaluado. El otro 50% de las empresas declaró no haber tenido necesidad de financiamiento para el desarrollo de sus actividades y, en consecuencia, se mantenían durante ese período evaluado exclusivamente a partir de los recursos propios de la empresa¹⁶.

De un número de doscientas siete empresas que tuvieron necesidad de financiamiento el 95% (ciento noventa empresas) solicitó un crédito y, de éstas, el 91% (ciento ochenta empresas) lograron obtener el financiamiento solicitado.

De las empresas que necesitaron crédito y lo solicitaron, el 72% lo obtuvo en un banco comercial,

¹⁶ La ausencia de necesidades de financiamiento por parte de una empresa no puede ser siempre interpretada como una fortaleza de las empresas. Este fenómeno puede obedecer a una caída en las ventas, una desaceleración en el ritmo de la innovación tecnológica, una pérdida del dinamismo de la inversión, entre otros factores. También puede obedecer a la falta de visión y/o plan de desarrollo estratégico que permita a las empresas identificar y/o dimensionar sus necesidades reales de financiamiento en el corto, mediano o largo plazo.

el 9% en una institución financiera, el 6% acudió a familiares o amigos para satisfacer su necesidad crediticia, mientras que el 5% obtuvo su crédito de FUSADES. Un reducido porcentaje de empresas (2%) pudo satisfacer su demanda de crédito obteniendo financiamiento de sus proveedores; porcentajes similares de empresas lo obtuvieron de cooperativas o de prestamistas y solo un 1% accedió a crédito proporcionado por una organización no gubernamental.

El acceso al crédito otorgado por la banca comercial fue mayor para las medianas empresas, ya que 89% de las empresas de este tamaño que hicieron uso de crédito lo obtuvieron de entidades bancarias. En cambio, solo 65% de las pequeñas empresas obtuvo su crédito proveniente de la banca comercial.

Las empresas que obtuvieron crédito utilizaron, en un 47% de los casos, una garantía hipotecaria de la empresa y, en 26% de casos, una garantía hipotecaria de propiedad personal. En orden de importancia, el resto de garantías utilizadas fueron las siguientes: firma solidaria (15%), bienes muebles (13%), fiadores (8%), documentos negociables (4%) y fianzas (1%). En el 2% de los casos, se reporta que tuvo que recurrir al uso de ninguna garantía.

La garantía hipotecaria empresarial fue mayormente utilizada por las medianas empresas (66%), mientras que fue utilizada solo el 39% de los casos por las pequeñas empresas.

El crédito otorgado se destinó, en el 84% de los casos, a capital de trabajo, en un 15%, a capital de inversión y en 1%, a gastos personales.

En el caso de empresas que solicitaron crédito pero no les fue otorgado, se aducen como principales razones para ello: la falta de garantías (71%), no haber podido complementar a documentación solicitada (18%) y la falta de referencias bancarias o comerciales (6%).

Los obstáculos específicos evaluados en el área de acceso a financiamiento se presentan en orden de jerarquía en la tabla siguiente:

Tabla N° 4
Jerarquía de obstáculos específicos asociados al acceso a financiamiento

Obstáculo Específico	Frecuencia
Tasas de interés	26%
Tipo de garantías exigidas	24%
Exceso de requisitos	20%
Sistema de evaluación del riesgo crediticio	7%
Plazos otorgados para cancelación de créditos	4%
No responde	19%
Total	100%

Fuente: Encuesta empresarial FUNDAMYPE, 2002

De acuerdo a la Tabla N° 4, las tasas de interés serían el principal obstáculo que las PyME enfrentan para acceder al crédito, el cual sería percibido de esta manera por el 26% del total de las empresas entrevistadas sin que se observara discrepancias significativas por tamaño, sector o ubicación Geográfica.

El segundo lugar lo ocupa el problema del tipo de garantías exigido por los bancos del sistema para el otorgamiento de los créditos, y que estaría constituido fundamentalmente por garantías de tipo hipotecario. Para el 24% de las empresas, éste sería el principal obstáculo para acceder a financiamiento, especialmente para las PyMEs ubicadas en el Área Metropolitana de San Salvador, en donde este obstáculo está identificado como el principal problema por el 33% de las empresas.

El exceso de requisitos que se deben cumplir para acceder a un crédito ocupa el tercer lugar de esta escala, mediante el consenso del 20% de las empresas. A nivel geográfico, este factor parece tener mayor incidencia entre las PyMEs de Santa Ana (27%). A nivel sectorial, la mayor incidencia estaría entre las empresas del sector servicios (24%) y a nivel de tamaño, entre las pequeñas empresas (20%). Esto podría indicar que, en la práctica de las entidades financieras, se atiende de manera diferente a las empresas de acuerdo con su tamaño y de acuerdo con su localización geográfica.

En cuanto al impacto de estos obstáculos para el acceso a financiamiento, el 33% de las empresas

entrevistadas por FUNDAMYPE tienen la percepción de haber perdido oportunidades de negocios que les hubieran reportado incrementos en sus ventas, como consecuencia de la falta de financiamiento. El mayor impacto de esta situación la perciben los empresarios del sector de la pequeña empresa (36%), entre las PyME del sector de la industria (38%) y entre los propietarios de las PyMEs de San Miguel (36%).

Así mismo, el 37% de las empresas percibe que como consecuencia de la falta de financiamiento en ese mismo período de tiempo, se vio imposibilitada de realizar una nueva inversión en su negocio. En esta situación según el tamaño de empresa, el mayor impacto recae en la pequeña empresa (40%); a nivel de sector, entre las PyMEs del sector de la industria (44%) y a nivel geográfico entre las PyMEs de San Miguel (41%).¹⁷

2. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

2.1. ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

2.1.1. Evolución histórica a nivel mundial

Las primeras formas de leasing aparecen en el tercer milenio A.C. en Egipto, cuando un pequeño propietario de tierras concedía en arrendamiento un terreno a un Muskerne (o pequeño hombre) con todos los utensilios, esclavos, etc., contra el pago de un canon periódico durante un periodo de tiempo igual a siete inundaciones del Nilo; similares actividades de leasing se han individualizado en Mesopotamia y en Roma.¹⁸

El origen del fenómeno jurídico denominado Leasing o Arrendamiento Financiero se encuentra en los Estados Unidos, siendo esta afirmación irrefutable; sin embargo, resulta un tanto difícil encontrar una referencia comúnmente aceptada sobre cuál fue su primera manifestación.

Afirman los autores Chuliá Vicent y Beltrán Alandete (2001) que el leasing tiene su antecedente en Estados Unidos. Plantean, que las primeras empresas establecieron contratos como tal y consecuencia de ello, la evolución del leasing fue, durante años, cada vez más compleja. Los autores informan un caso interesante que vale la pena citar: “ en plena guerra mundial, Inglaterra

¹⁷ Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas. Ob. Cit. Pág. 30-35.

¹⁸ Lázaro Guillamón, Carmén. Las Transacciones Comerciales a través de Leasing en las Fuentes Jurídicas Romanas. [Versión electrónica]. Pág. 187.

necesitaba imperiosamente adquirir barcos de guerra para su flota, muy mermada por los ataques alemanes. La venta por parte de los Estados Unidos era imposible porque una ley vigente prohibía vender material de guerra a las naciones en conflicto; la dificultad se obvió mediante la Ley de Préstamo y Arriendo. Estados Unidos alquiló cincuenta destructores al Reino Unido, a largo plazo, con una opción de compra al finalizar el arriendo”.

Así mientras algunos se remiten a la ocurrencia de D.P.BOTHE Jr. (1872) que habría alquilado maquinaria a la marina norteamericana, otros ven la primera manifestación del Leasing en la renuncia de la "Bell Telephone Company" en 1877 con la venta de sus aparatos para cederlos en uso, o también en el llamado "Philadelphia Plan" de 1880. Otros autores a su vez, se refieren al año de 1936 como la fecha en que se da una aplicación del Leasing con fines financieros, mediante la fórmula del Lease-back. El autor BULGARELLI GONZALEZ entiende que el Leasing como contrato autónomo nace en San Francisco en 1952 con la fundación de la United States Leasing Corporation”, dedicada a ceder el uso de bienes de equipo a las empresas. (bulgarelli gonzalez, 1993: 11).¹⁹

El Leasing de tipo financiero tiene su origen en los Estados Unidos a partir de la creación de la compañía pionera de esta actividad a principio de la década de los cincuenta; la United States Leasing Corporation. Pero existen antecedentes históricos sobre el Leasing operativo, tal es el caso de las empresas estadounidenses que explotaban el ferrocarril, la United States Shoes Machinery, la Bell Telephone System, la IBM, la Rank Xerox, son otros ejemplos de las compañías de Leasing operativo, que practicaron esta fórmula antes de la aparición del Leasing financiero. Por tanto es posible afirmar que el Leasing operativo es anterior al Leasing financiero.

El desarrollo tecnológico y la consecuente necesidad de un equipamiento más frecuente en un contexto de carencia de capitales en las propias empresas por un lado, y de créditos a mediano plazo en el mercado financiero por el otro, parecen haber sido los factores que desencadenaron la aparición de las primeras sociedades de Leasing. Algunas sociedades fueron ideadas en el seno de los departamentos financieros y comerciales de las empresa que trataban de encontrar nuevas alternativas de financiamiento.

Posteriormente, otras empresas de Leasing surgen como filiales de los fabricantes que, de este modo, canalizaban alternativas para financiar sus ventas; otras lo hacen como consecuencia de la

¹⁹ Bulgarelli González Fiorrella. La realidad jurídica social y económica de los contratos de "Leasing" financiero en Costa Rica. [Versión electrónica]. Pág. 11.

participación de entidades bancarias, financieras, compañías de seguros, y otras, en la creación de sociedades dedicadas a la adquisición de bienes de equipo para su posterior arriendo, con lo que quedan definidas las bases de la sociedad de Leasing actual. La primera Sociedad de Leasing aparece en 1952 y hasta principio de la década de los setenta, el número de empresas en esta actividad habla crecido aproximadamente a unas trescientas, de las que se consideraban con mayor auge en el mercado .²⁰

En Europa, el Leasing es utilizado por primera vez en el Reino Unido, a principios de la década de los sesenta, con la creación de la Sociedad Mercantil Credit Company. A pesar de los problemas iniciales para su desarrollo, dadas las diferencias de tipo financiero, fiscal, jurídico y de predisposición ante una nueva fórmula de financiamiento existente entre el viejo continente y los Estados Unidos. El impulso de la actividad se basó en el papel de los bancos norteamericanos, irrumpiendo en 1967 la política de crédito restrictivo del gobierno laborista, con ello facilitó la expansión del Leasing como instrumento de financiamiento industrial.

En Alemania, la iniciativa la tuvieron los bancos, las primeras sociedades de Leasing aparecen en 1962. En un principio la actividad se desarrolla muy poco prometedora hasta 1968, año en que se introduce el impuesto al valor añadido y se suprimen ciertos impedimentos jurídicos; a pesar de haber un aumento considerable entre 1971 y 1972 por considerar las cuotas de alquiler como gastos deducibles, el financiamiento por Leasing en este país alcanzó un 1.3% del total de las inversiones anuales en 1973.

En Francia, la empresa pionera en Leasing, Locafrance, nace en 1962. Los bancos y las compañías de seguros son los promotores de la actividad incorporándose posteriormente las constructoras, los fabricantes de maquinarias y herramientas y grupos financieros del exterior. Francia se convierte en uno de los primeros países europeos en establecer una legislación específica de la actividad, con la promulgación de la ley 66-455 con fecha 2 de junio de 1966 relativa a las empresas que practican Leasing. Definiendo en su artículo las operaciones de Leasing de la siguiente forma: "Las operaciones de Leasing consideradas en la presente ley son las operaciones de arrendamiento de bienes de equipo, de material de utilaje o de bienes inmobiliarios de uso profesional, especialmente comprados con vista a este alquiler por empresas que permanecen propietarias de tales bienes, cuando dichas operaciones, cualquiera que sea su

²⁰ Bulgarelli Gonzalez Fiorrella.Ob .Cit 12

denominación, dan al arrendatario la facultad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados por un precio convenido teniendo en cuenta, al menos en la parte, las entregas efectuadas a título de alquileres".

Subsecuentemente a la aplicación de la normativa citada, el Leasing mostró un crecimiento significativo a partir de 1967, pasando de financiar un importe de 750 millones de francos en bienes de equipo a 4,507 millones de francos en 1970.

En España, hay unanimidad en la doctrina para señalar la fecha de nacimiento de las operaciones de Leasing como el año 1965, con la creación de las primeras sociedades Alquiber, y Alequinsa. Desde sus orígenes, su desarrollo se puede calificar de vertiginoso en España, ya que el volumen de operaciones realizado por las compañías de Leasing en 1969 era de unos 1,125 millones de pesetas, pasando a situarse en 1973 en 7,000 millones de pesetas, llegando a 10,000 millones de pesetas en 1975. Según la memoria de la Asociación Española de Leasing correspondiente al bienio 1988-89, la inversión en 1988 fue de un billón cuatrocientos cincuenta millones ciento veinticinco mil pesetas. Centrándose la inversión por sectores en: los bienes de equipo (37.95%). La automoción (34.25%) y en menor medida en bienes inmobiliarios (14.45%) e informática (7.99%).²¹

En Italia, el desarrollo del Leasing se vio obstaculizado jurídica y fiscalmente así como también a causa de la crisis coyuntural de la economía a principios de la década de los setenta. Para el año de 1973 la inversión por Leasing se situaban un 0.6% del total de este país.²²

En América Latina se puede hablar del caso de Colombia, donde el leasing empezó a practicarse en el año de 1973 con algunas compañías como City Corporation, Leasing de Colombia, Leasing Mazuera, Leasing Bolívar y Arrendadora Financiera Santander, sin embargo el mayor desarrollo logrado de este sistema de financiamiento se dio entre los años posteriores, hasta la fecha.²³

La disociación propiedad-uso se conoce desde la antigüedad al preverse la posibilidad del uso de bienes sin poseer la propiedad de los mismos. Este hecho fue arbitrado por el derecho romano con

²¹ Bulgarelli González Fiorrella. Ob. Cit. Pág. 12.

²² José Manuel de Jesús Álvarez Paíz, Los Beneficios que obtienen las Empresas Mercantiles en la operación de Arrendamiento Financiero, Editorial Color-Forma, Guatemala, 1996, Pág. 3-6.

²³ Bulgarelli González Fiorrella. Ob. Cit. Pág. 13.

la denominación locatio, la cual resume las bases del alquiler actual: El arrendatario tiene a disposición un bien para utilizarlo con el compromiso de devolverlo a la expiración de un tiempo acordado.

Con el desarrollo industrial y tecnológico se acrecentó más la necesidad de separación entre propiedad y uso con un fin económico según la agudización de tres factores de la actividad económica:

- a) El alto precio de los bienes, en especial de bienes de equipo.
- b) La carencia de recursos para adquisición de dichos bienes.
- c) La conveniencia de renovar los equipos de acuerdo al cambio tecnológico.

Puede afirmarse que la aparición del Leasing como su rápido desarrollo ulterior van estrechamente ligados a la acción conjunta de los factores antes mencionados.

El arrendamiento financiero (Leasing) constituye en la actualidad una nueva fórmula de financiamiento, que juega un papel importante para la solución de la demanda de capital que provoca el desarrollo económico de los países que utilizan esta actividad.²⁴

La figura del arrendamiento financiero se ha convertido en una de las principales fuentes de financiamiento de tipo externo, por ejemplo, en los Estados Unidos en años recientes, más del 30% de las inversiones en bienes de capital se han financiado por medio de este esquema, la Asociación Americana de Arrendamiento de Equipo indica que cerca del 80% de las empresas de aquel país emplean en la actualidad el arrendamiento, en cifras se estima que dicha actividad esta por encima de los 100,000 millones de dólares anuales; en Canadá y Japón los activos fijos se financian a través del arrendamiento en 9% y 8% respectivamente; en los países europeos se han creado importantes empresas de arrendamiento, que por medio de sucursales situadas alrededor del mundo controlan un alto porcentaje de las operaciones concernientes a la adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo; en países como Japón cerca de 600 compañías integran la industria arrendadora, con 26 años de experiencia.²⁵

²⁴ José Manuel de Jesús Alvarez. Paíz, Ob. Cit.

²⁵ Siu Villanueva Carlos, Huerta Ríos Hernestina, Marquet Vengegas Luis. Arrendamiento Financiero, Estudio Contable, Fiscal y Financiero, Pág. 23.

2.1.2. Arrendamiento financiero en El Salvador

En El Salvador, las Arrendadoras comenzaron a funcionar en los años 1960-1963, siendo la primera de ellas IBM de El Salvador, dedicándose al arrendamiento de accesorios relacionados con el sistema de computación, en ese mismo año comienza a funcionar NCR Corporación, arrendando equipos computacionales e integración de sistemas.

El leasing o arrendamiento financiero arrancó en El Salvador en 1965, cuando comenzó operaciones la Arrendadora Industrial Salvadoreña (Arrinsa), que en un principio se dedicó al alquiler de equipo rodante, maquinaria y equipo para la incipiente industria de la época.²⁶

En una entrevista realizada por El Diario de Hoy (2000) a la presidencia de Arrinsa, la empresaria destacó lo siguiente: que en muchos sectores existen la necesidad de adquirir maquinaria nueva pero en algunas ocasiones le resulta muy caro. En estos casos es cuando aparece la figura del leasing sobre todo para aquellos pequeños y medianos empresarios a los cuales se les dificulta en algunas ocasiones acceder al sistema de créditos de los bancos comerciales en el país. Además señaló otra ventaja la cual es que el equipo arrendado no entra como parte del activo de la empresa, si no que tiene la opción de poder cambiarlo por una tecnología más moderna, en el caso de equipos informáticos.

Así mismo mencionó que el leasing se convierte en una alternativa para las empresas nacionales porque pueden competir con extranjeras. Para eso, es necesario que los empresarios tengan bien claro las ventajas que les proporciona el tener activos bajo esta modalidad de contrato, ya que cada día empresas extranjeras tienen sus sucursales en el país. Por lo tanto las PyMEs pueden utilizar el leasing para volverse competitivos en determinado momento.²⁷

La compañía de leasing COMPAÑÍA ARRENDADORA SALVADOREÑA existió en nuestro país, le siguieron empresas como FACTO-RENT, S.A. de C.V., en la actualidad FACTO LEASING BANCO, que con capital nacional y extranjero nace en junio de 1996, formada por la Corporación Banco (El Salvador) y el Grupo Paiz (Guatemala), además existen otras empresas como: Arrinsa Leasing, Arrendadora de Desarrollo S.A de C.V. , Auto Fácil S.A de C.V. , Autocentro, S.A de C.V. , Auto Max de C.V. , Grupo Q., S.A de C.V. , General de Vehículos S.A de C.V. , Veinsa de C.V. ,

²⁶ Alas Acosta Juan Pablo. (2003). *Guía de Evaluación del Arrendamiento Financiero (Leasing) como Alternativa de Equipamiento para la Mediana Empresa Comercial del Municipio de San Salvador*. Tesis de grado para optar a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador, El Salvador.

²⁷ Alternativa de financiamiento empresarial (2000, noviembre 3) *El Diario De Hoy* Pág. 25.

Construmarket, S.A de C.V. , Distribuidora Yale S.A de C.V. , Xerox de El Salvador, S.A de C.V. , Construent, S.A DE C.V. , Didea y Lanier.

Con lo anterior se evidencia que el número de arrendadoras en el país ha crecido. Arrinsa es una de las principales empresas de leasing del país, cuyo inventario de arrendamiento se ha diversificado al grado que también incluye muebles, techo industrial, contenedores para el transporte de productos, equipos de informática, de telecomunicaciones y hasta aviones y helicópteros, arrendados a empresas grandes, medianas y pequeñas.

El Banco Multisectorial de Inversiones (2001) evaluó a través de consultores extranjeros, la propuesta de un marco legal que regulara las operaciones de Leasing con el propósito de intermediar recursos financieros con las empresas arrendadoras y ofrecer esta alternativa financiera a los empresarios nacionales. Siendo así que la Asamblea Legislativa de la República de El Salvador aprueba el Decreto No 884, con 44 votos la Ley de Arrendamiento Financiero el 20 de junio del 2002 a iniciativa del Presidente de la República, por medio del Ministerio de Economía; publicado en el Diario Oficial, Tomo No. 356, Número 126, de fecha 9 de junio de 2002.²⁸ Esta ley define las partes involucradas en el arrendamiento financiero: proveedor, arrendador y arrendatario, así como también las obligaciones inherentes a cada una de ellas.

La Alianza Centroamericana y del Caribe de Arrendadoras (ACAA) funciona desde noviembre del 2002 y posee un sin número de clientes de leasing, atendiendo a una diversidad de compañías que van desde pequeñas empresas hasta grandes industriales con producciones a escala y procesos de exportación.

ACAA está compuesta por Arrinsa Leasing de El Salvador, Corporación Interfin de Costa Rica, Comercial Administradora de Guatemala, Financiera Arrendadora de Nicaragua y Leasing Popular de República Dominicana, esta alianza permite a los pequeños y medianos empresarios regionalizarse y compartir información de otros mercados.

El Leasing en nuestro país está en proceso de desarrollo a pesar de ser pocas las empresas que ofrecen este servicio, ya hay muchas empresas por lo general mediana empresa que utilizan el arrendamiento financiero como una fuente de financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo.

²⁸ *Guía de Evaluación del Arrendamiento Financiero (Leasing) como Alternativa de Equipamiento para la Mediana Empresa Comercial del Municipio de San Salvador. Ob. Cit.*

El tipo de bienes de capital que se financian en El Salvador a través de Leasing son: Equipo y maquinaria para la construcción de carreteras, equipos de transporte, maquinaria industrial, fotocopiadoras y computadoras. Aunque como ya se mencionó anteriormente, en la actualidad es posible arrendar cualquier tipo de bien mueble o inmueble, dependiendo de las necesidades particulares de cada empresario.

En una entrevista para la revista *El Economista*, (2007) el gerente de una de las arrendadoras como es Credi Q, menciona que el arrendamiento financiero en Costa Rica ha alcanzado un mayor nivel de desarrollo, debido a que es un país más desarrollado. El entrevistado asegura que los costarricenses han adoptado el sistema de alquiler de vehículos de manera significativa y El Salvador también ha avanzado, ya que asegura que un 10% lo constituye el arrendamiento financiero es decir de cada 100 vehículos, 10 se adquieren vía leasing. Al mismo tiempo señala que aquí en El Salvador este instrumento es mucho más flexible ya que existen letras corridas y en algunas ocasiones primas, sin obviar las ventajas que se obtienen y que no se observan en otros países, pues esto depende de las regulaciones de cada uno de los mercados.

Del mismo modo señalo que funcionan dos tipos de leasing: el primero operativo y el segundo financiero, en el primero se calcula un gasto anticipado que incluye, seguro, mantenimiento de la unidad y el canon de arrendamiento, la cuota suele ser más alta y posee beneficios adicionales; en el segundo es un arrendamiento en el que se obtienen beneficios fiscales, por lo general son las empresas las que adquieren este tipo de servicios.

Entonces la figura del leasing viene a promover una alternativa flexible y de mayor beneficio para micro y pequeña empresas. Finalmente recalco que la mayoría de empresas utilizan el arrendamiento financiero, porque les sirve de escudo fiscal, porque las cuotas de pago por el arrendamiento de los bienes es deducible del impuesto sobre la renta aunque otros aseguran que el arrendamiento operativo se está desarrollando también en gran manera.²⁹

En artículo publicado por la Prensa Gráfica de fecha 3 de marzo de 2007, se afirma que “PyME sin financiamiento a su medida, según USAID”.

El diagnóstico de la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) sobre el

²⁹ José Monjaras. (2007). Leasing rodante en pleno desarrollo: *El Economista*, Pág. 54-56.

acceso al crédito que tiene la PyME, consultor de dicha institución manifestó que las PyMEs, a diferencia de las microempresas y las compañías corporativas, “no tienen una buena oferta de parte del sistema financiero que les permita financiar capital de trabajo”.

De hecho, tres consultores de USAID encargados de capacitar varias instituciones del sistema financiero del país sobre análisis de riesgo crediticio para las PyME coinciden en que estas empresas se están financiando con créditos personales y de consumo, lo que no abona a su desarrollo integral.

“Las PyME se están financiando con los productos inadecuados y con las fuentes inadecuadas que les están generando iliquidez, mayores costos y se vuelven más riesgosas”, afirma un consultor.

Para revertir la escasa atención a este segmento, analistas de USAID, destacan que en el programa también es clave el rol de la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF). “Lo que la SSF tiene que hacer ya no es mirar cifras que están ahí, sino evolucionar hacia la calidad de la administración de estos riesgos.”

En Centroamérica, el panorama de las PyME no es distinto. “Es un segmento olvidado desde Guatemala hasta Panamá”, afirma consultor de USAID. Sin embargo, el escenario podría cambiar con la incursión de los grandes conglomerados financieros. “En EUA hay 25 millones de PyME, y la banca internacional sabe prestarle a las PyME en otras latitudes”, menciona, al agregar que los holdings de Citi, HSBC y Bancolombia tienen amplia experiencia en este tema.

“Bancolombia claramente ha creído que las PyME son una fuente de generación de riqueza y de generación de empleo muy importante”, afirmó Sergio Restrepo Isaza, vicepresidente ejecutivo de desarrollo corporativo de Bancolombia, a inicios de año en su visita al país para afinar detalles sobre la oferta de compra del conglomerado Banagrícola.³⁰

Lo anterior evidencia una perspectiva de desarrollo del arrendamiento financiero, a fin de que pueda constituir una alternativa de financiamiento para las PyMEs en el país.

2.2. GENERALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

³⁰ López, S. (2007, marzo 12). Pyme sin financiamiento a su medida, según USAID. [Versión electrónica]. *La Prensa Gráfica*.

2.2.1. Concepto del contrato de arrendamiento financiero

Leasing es un vocablo inglés que proviene del verbo to lease que significa arrendar o alquilar. Exactamente no tiene traducción al español porque por leasing se entiende una técnica jurídico-financiera que rebasa los marcos tradicionales del arrendamiento.

El leasing es un moderno sistema de financiamiento destinado a empresas y personas naturales. Este consiste en un contrato de arriendo, a un plazo previamente pactado, en el cual el arrendatario (cliente) cancela cuotas mensuales las cuales en su totalidad amortizan el valor de un bien.

Al finalizar el contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien para sí mismo cancelando la opción de compra la cual en la generalidad de los casos equivale a una cuota más del contrato.³¹ Según a Vicent Chuliá, el leasing o arrendamiento financiero, es un contrato en virtud del cual una Sociedad de Leasing cede a la empresa financiada el uso de un bien duradero, mueble o inmueble, durante un periodo irrevocable, contra el pago de una renta periódica -cuya cuantía incluye la amortización parcial del objeto- y con la opción de compra al fin de dicho período por un precio residual previamente fijado.³²

José Daniel Barquero (2001) lo define de la siguiente manera: Es una operación financiera que consiste en la adquisición por la compañía de leasing del bien o inmueble, elegido previamente por el cliente, y la simultánea cesión de uso de este bien durante un tiempo determinado por un precio distribuido en cuotas periódicas. (Pág. 502).

Besley, Brigham (2000) son de la opinión que en la mayoría de organizaciones gran parte de sus activos fijos los tienen rentados bajo la modalidad de leasing, debido a que esto les proporcionan flujos de efectivos mas libres ya que no tienen que realizar grandes desembolsos de efectivo para adquirir activos que un momento determinado necesitan para poder ser competitivos.

(Besley et al) al mismo tiempo mencionan dos tipos de arrendamiento principales el primero: Arrendamiento financiero, el cual lo define así: "contrato que nos proporciona los servicios de mantenimiento, no es cancelable y se amortiza totalmente a lo largo de su vida; también recibe el nombre de arrendamiento de capital." Luego el segundo tipo el cual se refiere al Arrendamiento

³¹ Bulgarelli González, Fiorrella. Ob. Cit. Pág. 14.

³² Lázaro Guillamón, Carmén. Ob. Cit. Pág. 185.

operativo, similarmente lo define como: "contrato en virtud del cual el arrendador posee y financia la propiedad; también recibe el nombre de arrendamiento de servicio."

(Besley et al) Además define al arrendatario como aquel que utiliza en lugar de los propietarios los bienes arrendados y al arrendador es el propietario de los activos arrendados.

La Ley de Arrendamiento Financiero, lo define en su artículo 2 como *"Contrato mediante el cual el arrendador concede el uso y goce de determinados bienes, muebles e inmuebles, por un plazo de cumplimiento forzoso al arrendatario, obligándose este último a pagar un canon de arrendamiento y otros costos establecidos por el arrendador. Al final del plazo estipulado, el arrendatario tendrá la opción de comprar el bien a un precio predefinido, devolverlo o prorrogar el plazo del contrato por periodos ulteriores"*.

2.2.2. Razones por las que se utiliza el arrendamiento financiero

Hoy en día muchas empresas utilizan el leasing, algunas razones se presentan a continuación:

Primero, debido a la búsqueda de alternativas financieras eficientes que muestren resultados satisfactorios, de aquí que las organizaciones diversifican sus fuentes de financiamiento, Además los bancos comerciales en algunas ocasiones exigen numerosos requisitos para poder otorgar un préstamo. Para las organizaciones es más fácil adquirir sus equipos con empresas de leasing, sin mayores inconvenientes.

Segundo, se obtiene el financiamiento total de la operación. Se logra obtener el uso y el goce de un bien sin tener que efectuar un desembolso, excepto el correspondiente a la primera cuota por el primer mes o periodo de tiempo del uso del bien. Además es la empresa de leasing, quien consigue los fondos para la operación el arrendatario conservan su capital.

Tercero, oportunidad de renovar su tecnología, el leasing resuelve el problema de la obsolescencia tecnológica. Cuando la empresa ha celebrado un contrato de esta naturaleza, es relativamente fácil y económico reemplazar los equipos objeto de contrato, antes de que estos estén obsoletos o se conviertan en eficientes y poco rentables.

Luego, proporciona flexibilidad y rapidez. El tipo de financiamiento puede ser adaptado al tipo de necesidades, al mismo tiempo, dado que el fundamento de la operación es un tipo de

arrendamiento, las formalidades financieras y de análisis de riesgo son mucho menores y permiten resoluciones en plazos muy cortos.

Después, también durante la vigencia de los contratos de arrendamiento operativos donde se

agrega un servicio de mantenimiento. Además se incluye gastos de traslado, instalación y puesta en marcha en el caso de bienes importados, la empresa de leasing carga con los costos de importación, los cargos adicionales por adquisición de equipo, tales como: cargo por entrega e instalación, honorarios y otros, los cuales pueden agregarse al costo de capital de un activo y amortizarse durante el plazo de leasing.³³

2.2.3. Ventajas del arrendamiento financiero

El arrendamiento financiero presenta las siguientes ventajas:

- Financiamiento hasta el 100% del valor del bien.
- Seguro total del bien durante el período de vigencia del contrato.
- Financiamiento de mediano y largo plazo, desde 12 hasta 36 meses, para bienes inmuebles el plazo puede llegar hasta 20 años.
- Las cuotas de leasing son consideradas gasto por tanto disminuyen la base imponible de la empresa.
- Permite diversificar las fuentes de financiamiento.

2.2.4. Características del contrato de arrendamiento financiero

Las características del contrato de arrendamiento financiero o leasing se presentan en la siguiente tabla:³⁴

³³ Pablo, C. (2004). *La implementación del contrato de arrendamiento financiero en la práctica jurídica mercantil salvadoreña a la luz de Ley de Arrendamiento Financiero*. Tesis de grado para optar a la obtención del título de Licenciado en Ciencias Jurídicas, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales. Universidad de El Salvador. El Salvador.

³⁴ Bulgarelli González, Fiorrella. Ob. Cit. Pág. 16.

Tabla N° 5
Características del contrato de arrendamiento financiero

Bilateral	Existen obligaciones recíprocas entre las partes contratantes.
Consensual	Para su perfeccionamiento basta la voluntad de las partes y no se requiere solemnidad alguna. No obstante, para fines probatorios y por tratarse de operaciones que se financian con ahorros del público, la mayoría de los contratos se hacen constar por escrito y en el caso de leasing inmobiliario, puede requerir escritura pública.
Oneroso	Ambos contratantes persiguen con su celebración un beneficio económico.
Conmutativo	Existe un equilibrio entre las prestaciones de las partes.
Tracto sucesivo	Las obligaciones de las partes se van cumpliendo periódicamente durante la vigencia del contrato.
Naturaleza mercantil	Se celebra entre comerciantes y sobre bienes susceptibles de producir renta.

Además de las características del contrato, existen características de carácter técnico que debe cumplir el arrendamiento financiero, las cuales se enuncian a continuación:

- Debe referirse a bienes de capital (equipo), que el arrendatario emplea para fines profesionales y/o de producción.
- Los bienes deben ser especialmente comprados para el arrendamiento, con vistas al alquiler, según las especificaciones del futuro arrendatario.
- La duración del alquiler fijado en el contrato debe corresponder a la duración presumible de la utilización económica del bien.
- El precio del alquiler debe ser fijado para amortizar el valor del bien alquilado en el período de utilización determinado en el contrato.
- El contrato debe conceder al arrendatario la posibilidad de adquirir al final del arriendo la propiedad del bien alquilado, mediante precio fijado en el contrato y que corresponda al valor residual del bien.³⁵

³⁵ Acedo Mendoza Carlos. Leasing o Arrendamiento Financiero. <http://www.conecam.com.ve/>

2.2.5. Partes que intervienen en el arrendamiento financiero

A) El arrendatario o usuario³⁶

Es el cliente que determina sus necesidades de requerimiento de maquinaria y equipo o inmuebles para una industria, y que solicita el financiamiento, comprometiéndose en tomarlos en arrendamiento con el pacto de compraventa futura.

B) El banco o una entidad especializada

Los Bancos están autorizados a realizar esta operación a través de un departamento especializado o a través de una empresa subsidiaria. También están facultadas las sociedades de leasing creadas con este objeto; las obligaciones de estas entidades son las de financiar la compra de los bienes objeto del contrato directamente al proveedor elegido por el usuario o cliente, a darlo en arrendamiento, y a la decisión del cliente, proceder en todo caso a la venta de los bienes en el precio estipulado anteladamente.

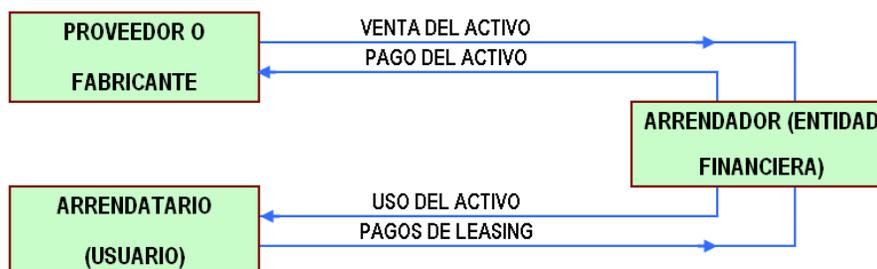
C) El proveedor

Si bien es cierto tiene una participación marginal, sin embargo muchas veces se lo incluye en el contrato por los efectos relativos a las garantías de los bienes vendidos, capacitación, asesora técnica, venta de repuestos y otros de tipo técnico.

La relación que existe entre las partes que intervienen en el arrendamiento financiero, puede mostrarse en la siguiente figura:

³⁶ Velarde Rodríguez http://www.rodriguezvelarde.com.pe/pdf/libro2_parte3_cap7.pdf

Figura N° 1
Flujo del arrendamiento financiero



Fuente: elaboracion propia del grupo

2.2.6. Clases de arrendamiento

a) Arrendamiento Financiero.

El arrendamiento financiero es aquel mediante el cual una empresa (arrendadora financiera), se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a un cliente (arrendatario), durante un plazo forzoso, el arrendatario a su vez se obliga a pagar una renta, que se puede fijar desde un principio entre las partes, siempre y cuando ésta sea suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien, y en su caso los gastos accesorios aplicables. Al término de la relación contractual, el arrendatario puede optar por comprar el activo a un precio inferior al del mercado, mismo que se puede fijar desde el inicio del contrato, prolongar el plazo del contrato a rentas inferiores a las anteriores o bien participar con la arrendadora de la venta del bien a un tercero.

b) Arrendamiento Puro.

Sigue los principios básicos del arrendamiento financiero con la salvedad de que otorga la posesión, pero no establece un mecanismo para otorgar la propiedad. En esta modalidad del arrendamiento, el arrendatario no tiene la opción de comprar el bien al término del contrato, por lo que la arrendadora le dará aviso de la terminación del contrato, en dicha notificación, se establecerá el valor de mercado del bien, ello a efecto de que en su caso, el arrendatario manifieste su deseo de adquirir el bien al valor indicado. En caso de que el arrendatario no compre el bien, la arrendadora podrá venderlo a un tercero a valor de mercado o darlo a un tercero en arrendamiento puro o financiero, sin que éstas se consideren opciones terminales.

c) Sale & Lease back.

Consiste en la venta de un bien propiedad del arrendatario a una arrendadora financiera y ésta a su vez posteriormente se lo arrienda al arrendatario. Ello mejora las condiciones de liquidez de este último, ya que le permite disfrutar de los servicios del bien a cambio de pagos sucesivos por el mismo durante la vigencia del contrato en incluso haber recibido una suma de dinero por el mismo bien al haberlo vendido. Se deberá consultar con cada arrendadora, cuales son los bienes susceptibles de este tipo de financiamiento. En términos contables el leasing representa un gasto por lo cual en varios lugares del mundo puede deducirse de sus ingresos con el consecuente alivio fiscal.

2.2.1. Clases de arrendamiento financiero

Como alternativas al arrendamiento financiero se tienen los siguientes³⁷:

a. Lease Back

Conocido también como sale and lease back, retroventa o retroarriendo consiste en vender un activo fijo y simultáneamente tomar en arrendamiento el mismo activo con la finalidad de conseguir recursos frescos, generalmente para destinarlo como capital de trabajo. El arrendatario bajo esta modalidad no incrementa su capacidad productiva, sino que recibe fondos que reintegra como alquileres y pierde de su activo la propiedad de esos activos.

b. Subarriendo

Implica la participación de un segundo y/o tercer arrendatario, es un acuerdo entre arrendatario con consentimiento del arrendador. Esta modalidad se observa con frecuencia en el arrendamiento de naves y aeronaves.

2.2.2. Tipos de arrendamiento financiero

Las operaciones del arrendamiento financiero pueden dividirse en función de diferentes criterios³⁸:

³⁷ Mavila H. Daniel. (2003). *Notas Científicas*. [Versión electrónica]. Pág. 87.

³⁸ "El Leasing", Amat Oriol, Ediciones Deusto, España, 1989.

- a) En función del arrendador: si el arrendador es una sociedad de leasing se denomina leasing financiero, contrariamente cuando es el propio fabricante o distribuidor del bien se denomina leasing operativo.
- b) Según el tipo de bienes financieros: cuando se financian bienes muebles como enseres, equipos, vehículos, maquinaria, etc., se denomina leasing mobiliario; en cambio cuando se financian inmuebles, se trata de leasing inmobiliario.
- c) También existen otras clasificaciones menos relevantes como las que tienen en cuenta el plazo de la operación (corto, mediano y largo plazo), o las que distinguen algunos otros servicios dentro del leasing (asistencia, seguro, mantenimiento, derecho a renovación de contrato, etc.).

2.2.7. Bienes que se financian mediante arrendamiento financiero

De acuerdo a la experiencia de las compañías de leasing tanto en Europa y Estados Unidos, los principales bienes financiados mediante leasing son³⁹:

Inmuebles: naves industriales, comerciales o agrícolas, tiendas, despachos profesionales, consultorios, hoteles, apartamentos u oficinas.

Maquinaria industrial: máquinas y herramientas, hornos, prensas, maquinaria electrónica, proyectos, plantas industriales, comerciales, agrícolas o ganaderas.

Maquinaria para la construcción: palas cargadoras, excavadoras, grúas, asfaltadoras y carretillas.

Automotores: camiones, furgonetas, autobuses, taxis y automóviles.

Electrónica-informática: computadora, programas (software), equipos y sistemas, robótica industrial, imagen y sonido, antenas de televisión vía satélite.

Maquinaria para artes gráficas: maquinaria de fotocomposición, tipografía y ecografía.

³⁹ *Ibíd.*

Otros: supermercados, aviones, navío industrial, hotelería, gasolineras y cualquier clase de elementos o maquinaria que esté considerada como bien de equipo, es decir, que sea capital productivo.

2.2.8. Elementos del arrendamiento financiero

a. Elementos personales:

Proveedor: La persona natural o jurídica, salvadoreña o extranjera que transfiere al arrendador la propiedad del bien objeto del contrato. El proveedor puede ser una persona que se dedica habitual o profesionalmente a la venta de bienes, o una persona que ocasionalmente enajena un bien o el mismo arrendador, es decir, el dador o proveedor debe ser una entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto operaciones financieras.⁴⁰

Arrendador: La persona natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios.

Arrendatario: La persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivas.

b. Elementos esenciales:

- ☪ La cosa, el bien o bienes: Se refiere al bien que se dará en arrendamiento.
- ☪ El precio: Que sea determinable al hacerse exigible.
- ☪ El tiempo: En el arrendamiento, como lo indica su carácter temporal en la definición, el tiempo es un elemento esencial.

c. Elementos de validez:

- ☪ Capacidad de goce y de ejercicio
- ☪ Ausencia de vicios del consentimiento.

2.2.9. Obligaciones que genera el arrendamiento financiero

Obligaciones del Proveedor⁴¹

⁴⁰ Ob. Cit. Ley de Arrendamiento Financiero

⁴¹ Ob. Cit. Ley de Arrendamiento Financiero

1. Entregar el bien objeto en arrendamiento financiero al arrendatario cuando el arrendador lo autorice;
2. Asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos.
3. Responder por los reclamos cubiertos por las garantías de los bienes en arrendamiento.
4. Cumplir con las leyes de protección al consumidor; y
5. Otras que se pacten entre las partes.

Obligaciones del Arrendador

El Arrendador que celebre contrato de arrendamiento financiero queda obligado a:

1. Pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien;
2. Mantener los bienes arrendados, libres de embargos durante la vigencia del contrato, para asegurar la tranquila tenencia, uso y goce del bien por el Arrendatario.
3. El saneamiento por evicción; y
4. Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente Ley.

El Arrendador, previo acuerdo de las partes, podrá ceder al Arrendatario todos los derechos y acciones que en este sentido tenga contra el Proveedor.

En los casos en que el Arrendador sea también Proveedor, le serán aplicables, además, las obligaciones que estipula el Artículo cuarto de la Ley de Arrendamiento Financiero referente a las obligaciones como arrendador .

Obligaciones del Arrendatario

El Arrendatario se obliga, durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, a:

1. Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;
2. Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;
3. Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado;
4. Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el Arrendatario, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de ley; y

5. Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la ley de Arrendamiento Financiero.

2.2.10. Formalización y formas de terminación del contrato

Formalización del contrato⁴²

El contrato de arrendamiento financiero deberá constar por escrito, ya sea en escritura pública o en documento privado autenticado. Para que dicho contrato sea oponible ante terceros, deberá inscribirse en el Registro de Comercio, siendo los costos y derechos que cause dicho registro, por cuenta del Arrendatario, salvo pacto expreso en contrario.

Formas de terminación

Al término del contrato, el arrendador puede decidir entre las siguientes opciones:

1. Ejercer la opción de compra. Pagando por el bien un porcentaje del valor original, que desde el inicio se puede convenir, siempre y cuando la cantidad que resulte sea inferior al valor del mercado del bien, al momento de ejercerla.
2. Participar en el producto de la venta del bien arrendado. La Arrendadora pondrá a la venta el bien objeto del arrendamiento y le entregará al arrendatario un porcentaje (que fijarán las partes de común acuerdo) de la cantidad que se obtenga.
3. Renovar el contrato con un monto menor de rentas. Es decir, prolongar el tiempo del contrato, disminuyendo el importe de las rentas que hasta esa fecha el arrendador venía pagando.

2.2.11. Momentos de la ejecución del contrato

Este contrato de naturaleza múltiple, requiere de tres momentos o etapas importantes.

Primer momento. La necesidad de una empresa de adquirir determinados bienes. Elige las mejores propuestas de precios y condiciones, y busca en una entidad bancaria la financiación respectiva. Los bienes que pueden ser objeto de leasing son bienes identificables, generalmente bienes de capital como maquinarias y equipos.⁴³

Segundo momento. El Banco estudia el proyecto presentado por la empresa, y de ser favorable, aprueba la operación, firmándose un contrato de arrendamiento financiero, por el cual el Banco se compromete en adquirir los bienes elegidos por la empresa, a su nombre, mientras dure el contrato

⁴² Ob. Cit. Ley de Arrendamiento Financiero

⁴³ Velarde Rodríguez http://www.rodriguezvelarde.com.pe/pdf/libro2_parte3_cap7.pdf

y darlo en uso a la empresa arrendataria a cambio de un pago o alquiler mensual. El monto de alquiler cubre normalmente el precio de los bienes adquiridos, intereses y gastos y un margen de la ganancia del Banco, con lo cual se amortiza el importe de su costo total.

Tercer momento. Al finalizar el contrato de arrendamiento, la empresa tiene la opción de compra de dichos bienes, al precio convenido anticipadamente al firmarse el contrato de arrendamiento financiero. Normalmente es un valor residual. Esta opción puede ejercerla el arrendatario en cualquier momento.

2.2.12. Otros aspectos del contrato

Prohibiciones⁴⁴

Los Arrendatarios no podrán transferir ni transmitir los bienes amparados al contrato de arrendamiento financiero, ni perfeccionar garantías reales sobre ellos por obligaciones contraídas, ni incluirlos dentro de la masa de bienes en eventos de insolvencia, quiebra, disolución, liquidación o proceso de reorganización de obligaciones. El Arrendador podrá obtener la indemnización de los perjuicios que le causen dichos actos o acciones de terceros, sin perjuicio de las sanciones penales a que haya lugar.

Rentas y plazos contractuales

El plazo contractual es un derecho del Arrendador, el cual no podrá ser modificado sin que medie su aceptación y la compensación plena de los perjuicios que le cause dicha modificación. Para todos los efectos legales, se presume que el Arrendador sufre, por causa de la modificación del plazo contractual, perjuicios por valor de las sumas de dinero que hubiere recibido de haberse mantenido en vigencia el contrato, los cuales podrán estimarse contractualmente. La obligación del Arrendatario a pagar las rentas o cánones derivados de todo contrato de arrendamiento financiero, es incondicional y, por lo tanto, se hace exigible en todo evento, sea que el Arrendatario esté o no explotando el bien, en razón de que los riesgos de la explotación del bien corren íntegra y exclusivamente por cuenta de éste. Lo anterior no se aplicará cuando las causas de la no utilización o explotación del bien arrendado sean imputables al Arrendador.

Seguros

⁴⁴ Ob. Cit. Ley de Arrendamiento Financiero

Las partes podrán acordar los riesgos asegurables, conforme a la naturaleza de los bienes. Todos los riesgos asegurados y no asegurados corren por cuenta del Arrendatario. El beneficiario de la póliza de seguro será el Arrendador; y el Arrendatario será responsable por cualquier deducible o monto que la liquidación no cubra. Cualquier excedente que resultare de una liquidación, después de cubrir todos los costos y gastos del Arrendador así como de las obligaciones del contrato, se reintegrará al Arrendatario.

Tributaciones

Todos los tributos, impuestos, tasas, multas, sanciones, infracciones o penalizaciones que graven la tenencia, posesión, explotación o circulación de los bienes dados en arrendamiento serán cubiertos por el Arrendatario.

Inembargabilidad

Cualquier controversia sobre la pretensión de incorporar a la masa de la quiebra o de la liquidación de un Arrendatario, bienes en arrendamiento, deberá resolverse reconociendo el derecho exclusivo de propiedad del Arrendador y negando toda pretensión a incorporar tales bienes dentro de la masa de la quiebra o liquidación del Arrendatario. Por su parte, el Arrendador en caso de quiebra no podrá incorporar en su masa de bienes aquellos otorgados en arrendamiento.

2.2.13. Contabilización del arrendamiento financiero

La normativa técnica que regula la contabilización de los arrendamientos en nuestro país es la *Norma Internacional de Contabilidad 17 Arrendamientos. (NIC 17)*.⁴⁵

El objetivo de la NIC 17 es prescribir, para arrendatarios y arrendadores, las políticas de contabilidad y las revelaciones, apropiadas para aplicar en relación con los arrendamientos.

La norma define el arrendamiento como un acuerdo en el cual el arrendador, conviene con el arrendatario, en retorno por un pago o por una serie de pagos, el derecho de usar un activo por un período de tiempo que se determina.

Se clasifica como financiero y operativo.

⁴⁵ Mantilla B. Samuel Alberto. (2006). *Estándares/Normas Internacionales de Información Financiera IFRS*. Ecoe Ediciones. Colombia. Pág. 95-97.

a) Arrendamiento financiero

Se clasifica como financiero si transfiere sustancialmente todos los riesgos y recompensas que son inherentes a la propiedad del activo, pudiéndose o no eventualmente transferir el título.

b) Arrendamiento operativo

Se clasifica como operativo si no transfiere sustancialmente todos los riesgos y recompensas que son inherentes a la propiedad del activo. Es cualquier acuerdo de arrendamiento que es diferente al arrendamiento financiero.

Si el arrendamiento es un arrendamiento financiero o un arrendamiento operativo depende de la sustancia de la transacción más que de la forma del contrato.

Arrendamientos financieros en los estados financieros de los arrendatarios

Se diferencia entre el reconocimiento inicial y el reconocimiento subsiguiente:

a) Reconocimiento inicial

Al inicio del término del arrendamiento, el arrendatario tiene que reconocer el arrendamiento financiero como activos y pasivos en sus balances a cantidades iguales al valor razonable de la propiedad arrendada o, si es más bajo, al valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento, determinados cada uno al inicio del arrendamiento. La tasa de descuento que se usa en el cálculo del valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento es la tasa de interés implícita del arrendamiento, si es práctico determinarla; si no, se tiene que usar la tasa incremental del endeudamiento. Cualesquiera costos directos iniciales del arrendamiento se agregan a la cantidad que se reconoce como activo. Las transacciones y otros eventos se contabilizan y presentan de acuerdo con su sustancia y realidad financiera y no únicamente según su forma legal.

b) Reconocimiento subsiguiente

Los pagos mínimos de arrendamiento se tienen que repartir entre la carga financiera y la reducción de la deuda. La carga financiera se tiene que asignar a cada período durante el término del arrendamiento de manera que se produzca una tasa de interés constante en lo que resta del balance de la deuda. Las rentas contingentes se tienen que cargar como gastos en el período en el cual se incurren.

Para cada período contable el arrendamiento financiero da origen a un gasto por depreciación para los activos depreciables, así como a un gasto financiero. Si no existe certeza razonable de que el

arrendatario obtendrá la propiedad al final del término del arriendo, el activo se tiene que depreciar completamente en el más corto entre el término del arriendo y su vida útil.

Arrendamientos financieros en los estados financieros de los arrendadores

Se diferencia entre el reconocimiento inicial y el reconocimiento subsiguiente:

a) Reconocimiento inicial:

Los arrendadores tienen que reconocer en el balance los activos que tienen en arrendamiento financiero y presentarlos como cuentas por cobrar a una cantidad igual a la inversión neta en el arrendamiento.

b) Reconocimiento subsiguiente:

El reconocimiento de ingreso/ganancia financiero se tiene que basar en un patrón que refleje una tasa de retorno periódica que sea constante sobre la inversión neta que el arrendador tiene en el arrendamiento financiero.

3. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE APOPA

3.1. ANTECEDENTES DEL MUNICIPIO DE APOPA

El topónimo Apopa significa "Lugar de Neblinas" o "Lugar de Vapores de Agua".⁴⁶

La ciudad de Apopa, se caracteriza por ser un centro de desarrollo de la zona norte del área Metropolitana de San Salvador. Dentro de este Municipio se halla gran cantidad de fábricas que se dedican a la textilería, elaboración de ladrillos de cemento, productos metálicos, etc. Así mismo tiene dos centros comerciales, varios supermercados, farmacias, restaurantes de comida rápida, etc. En los últimos años, Apopa, ha recibido un mayor impulso con la finalización del Periférico Norte.

La cercanía que tiene Apopa con Nejapa de alguna manera los interconecta, y el desarrollo logístico que se vislumbra en el municipio es alentador debido a que Nejapa en la actualidad se ha convertido en un municipio de desarrollo logístico para muchas empresas transnacionales, como lo son: Jumex, C. Imberton, Vidri, Lactosa, Sigma Alimentos, Proval, Walt-Mart, Ransa, Nejapa Power,

⁴⁶ Wikipedia (2007) . [http://es.wikipedia.org/wikipedia/Apopa_\(municipio\)](http://es.wikipedia.org/wikipedia/Apopa_(municipio))

entre otras que ven en el municipio oportunidades potenciales para montar plantas de producción, bodegas, etc.

Otra oportunidad de desarrollo para el municipio de Apopa es que existen áreas de terreno donde se pueden y de hecho ya se están desarrollando proyectos habitacionales, donde las PyMEs de esta zona tendrán oportunidad de desarrollarse, debido a que existen muchas dedicadas a la prestación de servicios, manufactura, industria, etc., las que podrían proveer algún tipo de suministro en cualquier especialidad dependiendo de las necesidades de las grandes empresas que en la actualidad se están plantando en esta zona.⁴⁷

3.2. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE APOPA

3.2.1. Ubicación geográfica

El municipio de Apopa, está ubicado en el Distrito de Tonacatepeque, del Departamento de San Salvador. Limita al norte con los municipios de Nejapa y Guazapa, al sur con los municipios de Ciudad Delgado, Mejicanos, Ayutuxtepeque y Cuscatancingo, al este con los municipios de Ciudad Delgado y Tonacatepeque y al oeste con el municipio de Nejapa.⁴⁸

3.2.2. Organización política

La cabecera del municipio es la ciudad de Apopa, la cual se divide en los barrios El Perdido, Centro, El Calvario y El Tránsito y varias colonias y comunidades, entre las que están: Reparto Apopa, Madre Tierra, La Ermita, Guadalupe, Las Orquídeas, Los Naranjos, Las Jacarandas, El Álamo y San Sebastián.

Para su administración, el municipio se divide en 8 cantones, los cuales son: El Ángel, Guadalupe, Joya Galana, Joya Grande, Las Delicias, San Nicolás, Suchinango y Tres Ceibas.

⁴⁷ José, Monjaras. (2007). Apopa con potencial logístico. *El Economista*, 50, 69.

⁴⁸ Ob. Cit. Wikipedia (2007)

3.2.3. Geografía

Algunos datos geográficos del municipio de Apopa se presentan en la siguiente tabla:

Tabla N° 6
Datos geográficos del Municipio de Apopa

Hidrografía	Riegan el municipio los ríos Acelhuate, Las Cañas, Guaycume y Tomayate.
Orografía	Dentro del municipio se encuentran los Cerros: El Sartén y Guaycume.
Clima	Es caluroso y pertenece al tipo de tierra caliente. Apopa está ubicada en el Valle interior de El Salvador.
Dimensiones	Extensión de 51.84 km ² .
Población	Es uno de los municipios más densamente poblados de El Salvador, ya que posee una población de 211,715 habitantes, según estimaciones para el año 2006, lo cual significa una densidad de 4,084,01 habitantes por kilómetro cuadrado.

Fuente:Elaboracion propia del grupo

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO SOBRE LA APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FINANCIAMIENTO DE LA PyME EN EL MUNICIPIO DE APOPA

4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Este apartado comprende una descripción de la metodología utilizada para el desarrollo del trabajo de campo, en la cual se define el tipo de estudio atendiendo al tiempo de ocurrencia de los hechos, análisis y alcance de los resultados, así como también al período y secuencia del estudio. Además se puntualiza la unidad de análisis que proporcionó la información, el criterio empleado para la determinación de la población y tamaño de la muestra.

4.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1.1. Objetivo general

Establecer un diagnóstico sobre la aplicación del Arrendamiento Financiero como financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa del Municipio de Apopa, que permita orientar el diseño de una herramienta de evaluación de las diferentes fuentes de financiamiento en relación con el mismo.

4.1.2. Objetivos específicos

- 🕒 Recopilar información relacionada con la evolución de la Pyme, así como generalidades del arrendamiento financiero.
- 🕒 Formular conclusiones y recomendaciones para las Pymes que coadyuven a mejorar sus niveles de rentabilidad, mediante el uso del arrendamiento financiero.

4.2. FORMULACIÓN DEL SISTEMA DE HIPÓTESIS

4.2.1. Hipótesis de la investigación

Las pequeñas y medianas empresas establecidas en el Municipio de Apopa mejoran su rentabilidad financiera en el desarrollo de sus operaciones al incorporar el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento.

4.2.2. Hipótesis de la investigación

Variable independiente

Arrendamiento financiero como fuente de financiamiento.

Variable dependiente

Nivel de rentabilidad en las operaciones de las Pymes del Municipio de Apopa.

4.2.3. Operacionalización de la hipótesis

Tabla 7

Operacionalización de las hipótesis

VARIABLES	UNIDADES OBSERVADAS	INDICADORES
Variable independiente. Arrendamiento financiero como fuente de financiamiento.	Diversas fuentes de financiamiento	Tasas de interés del mercado, Demanda y oferta de crédito
Variable dependiente. Nivel de rentabilidad en las operaciones de las pymes del municipio de apopa.	Pymes, costos de financiamiento (tasas de interés)	Razones financieras, Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR).

4.3. TIPO DE ESTUDIO

4.3.1. Según el tiempo de ocurrencia de los hechos

Retrospectiva

La investigación se realizó a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Arrendamiento Financiero en el período comprendido desde junio de 2002 a la fecha de la investigación.⁴⁹

4.3.2. Según análisis y alcance de los resultados

Correlacional

Se realizó este tipo de estudio porque permitió analizar cambios a través del tiempo de determinadas variables que se relacionan con la problemática. Además porque se midió la relación que existe entre la aplicación del arrendamiento financiero en las Pymes del Municipio de Apopa y como pueden obtener mejores niveles de rentabilidad financiera en el desarrollo de sus operaciones.

4.3.3. Según el período y secuencia del estudio

Longitudinal

El diseño longitudinal facilitó la recolección de los datos a partir de junio de 2002 hasta la fecha, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias.

4.4. UNIDAD DE ANÁLISIS

Para conocer la situación actual sobre aplicación del arrendamiento financiero fue necesario tomar como unidad de análisis a las PyMEs del municipio de Apopa, debido a que esta poseen la información requerida para el estudio, dicha unidad de análisis proporcionó valiosa información para establecer un diagnóstico y proponer una alternativa de solución a las debilidades encontradas.

4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

De acuerdo a la delimitación espacial el universo de la investigación fueron las Pymes del Municipio de Apopa (82), según información brindada por la Dirección General de Estadísticas y

⁴⁹ Ob.Cit.Ley de Arrendamiento Financiero

Censos (DIGESTYC). De este universo se determinó una muestra con base a técnicas estadísticas y utilizando la fórmula para una población finita.

El método utilizado para determinar el tamaño de la muestra fue el probabilístico, ya que todos los elementos de la población tuvieron la misma posibilidad de ser escogidos, lo cual se hizo a través de una selección aleatoria. La selección se determinó con base en los objetivos del estudio.

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{(N-1)E^2 + Z^2 P Q}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra total

N= tamaño de la población

Z = nivel de confianza requerido para realizar los resultados hacia toda la población

P = proporción poblacional de la ocurrencia de algo

Q = proporción poblacional de la no ocurrencia de algo

PQ = se refiere a la variabilidad del fenómeno estudiado; éxito (P), fracaso (Q)

E = error máximo aceptable permisible en la investigación

Se aplicó un nivel de confianza del 95% y error del 5%.

Sustituyendo:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(82)}{(82-1)(0.1)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)} = 67.721$$

Entonces: 67.721 ≈ 68 empresas

Una vez determinada el tamaño de la muestra se procedió a seleccionar las unidades elementales en forma aleatoria.

5. RECOPIACIÓN, TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

En el presente apartado se describe las técnicas que se utilizaron para la recopilación, tabulación, análisis e interpretación de los resultados, con la finalidad de que sean confiables y que a la vez permitan establecer un diagnóstico situacional de la aplicación del arrendamiento financiero en las Pymes del Municipio de Apopa.

5.1. RECOPIACIÓN

Se utilizó como técnica la encuesta que consiste en recopilar información sobre una parte de la población denominada muestra. La información obtenida se emplea para un análisis cuantitativo con el fin de identificar y conocer la magnitud de los problemas que se conocen en forma parcial o imprecisa.

El instrumento que se empleó para realizar la encuesta fue el cuestionario. La construcción de este cuestionario siguió una metodología sustentada en el marco teórico en que se apoya el estudio, la hipótesis que se pretende verificar y los objetivos de la investigación.

El cuestionario se elaboró en forma sencilla, utilizando preguntas cerradas para facilitar la agrupación de la información y el análisis de la misma.

El cuestionario se estructuró en dos secciones, estas son: Generalidades de las Pymes y Aplicación del arrendamiento financiero. Dicho cuestionario fue dirigido a la persona responsable de las finanzas ya que es la encargada de la administración financiera del negocio.

5.2. TABULACIÓN

Para tabular los datos se diseñó una matriz en una hoja electrónica (Excel), la que permitió procesar cada pregunta del cuestionario, asociando la respuesta con cada Pyme de la muestra. Al mismo tiempo se elaboró un consolidado de cada una de las respuestas por pregunta para su posterior análisis e interpretación.

5.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para realizar el análisis e interpretación de los datos obtenidos en cada pregunta se elaboraron tablas y gráficos estadísticos, a fin de determinar en forma precisa la tendencia de la información recopilada de las empresas en estudio, siendo la base para la elaboración del diagnóstico sobre la situación actual de la aplicación del arrendamiento financiero en la Pyme del Municipio de Apopa.

Una vez conocidas las tendencias de las respuestas se procedió a interpretar los resultados obtenidos por cada grupo, a fin de explicar el por qué de su comportamiento y detectar aquellas deficiencias que deben ser punto de atención en la elaboración de una propuesta de solución a la problemática planteada.

6. DIAGNÓSTICO SOBRE LA APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la investigación de campo realizada en las Pymes del Municipio de Apopa, referente a la aplicación del arrendamiento financiero como fuente de financiamiento.

El cuestionario fue suministrado a los responsables de finanzas de las Pymes del Municipio, considerando los tres sectores de la economía: Comercio, Industria y Servicios. Apopa presenta una mayor cantidad de empresas que se dedican al comercio, en consecuencia las empresas que se tomaron en la muestra de este sector representan el 55%, seguido del sector servicios con un 27% y finalmente la industria con el 18%. (Ver Anexo N° 1, Sección I Pregunta N° 1).

Otro aspecto a considerar en la evaluación es que la proporción de “Pequeñas empresas” es mayor que la cantidad de “Medianas empresas”, por lo que la muestra esta representada por un 63% de pequeñas y el restante 37% medianas. (Ver Anexo N° 1, Sección I Pregunta N° 2).

Un poco más de la tercera parte son empresas que ya cuentan con una experiencia en el ámbito empresarial, ya que tienen más de 5 años de estar operando. (Ver Anexo N° 1, Sección I Pregunta N° 3).

Al evaluar el grado de conocimiento que los responsables de finanzas tienen sobre la figura de Arrendamiento Financiero o Leasing se obtuvo que tan solo un 37% manifiestan conocer o haber escuchado sobre dicha fuente de financiamiento. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 1).

Lo anterior evidencia que ha existido poca difusión sobre el Arrendamiento Financiero, y esto lo confirma el hecho que la mayor parte de los empresarios, alrededor de un 65%, no han recibido asesoría sobre dicha temática.

Las gremiales y las instituciones financieras han realizado una difusión, ya que un 15% y 10% respectivamente de los responsables de las finanzas de las Pymes encuestados manifiestan haber recibido asesoría por parte de dichas instituciones. Las instituciones gubernamentales y los consultores independientes en menor medida han contribuido a la difusión del arrendamiento financiero como una alternativa de fuente de financiamiento. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 2).

Toda empresa requiere de recursos financieros para poder realizar sus actividades o para ampliarlas. El inicio de nuevos proyectos implica una inversión para la empresa por lo que también requiere de recursos financieros para que puedan llevar a cabo. En cualquier caso, los medios por los que una empresa consigue recursos financieros en su proceso de operación, creación , expansión, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como financiamiento. Las empresas recurren a éste para poder hacer frente a las erogaciones de corto y largo plazo, y de esta manera, puedan tener liquidez y solvencia.

La mitad de las Pymes encuestadas ha financiado la adquisición de activos fijos con capital propio, alrededor de un 40% ha necesitado de instituciones financieras para la obtención de préstamos bancarios, y tan solo alrededor de un 9% utiliza el arrendamiento financiero. Esto refleja la poca utilización de esta fuente de financiamiento en la Pyme del Municipio de Apopa; sin embargo, existe una perspectiva de incrementar su aplicación, ya que alrededor del 18% de los encuestados manifestaron su interés por utilizarlo en un corto plazo. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 3).

La tercera parte de los responsables de finanzas que utilizan el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento consideran que la mayor ventaja de su aplicación es “plazos de financiamiento”, igual proporción considera que es “rápida resolución del financiamiento”. (Ver Anexo N° 1, Sección II Preguntas N° 5).

Lo anterior evidencia que aunque una pequeña cantidad de Pymes utiliza el arrendamiento financiero, no lo hacen convencidos de las ventajas que esta fuente de financiamiento provee en el desarrollo de las operaciones, como lo es la protección del capital de trabajo, liberación de otras líneas de crédito, aspectos fiscales, entre otras ventajas.

Con el arrendamiento financiero se tiene la posibilidad de cargar a resultados la depreciación de los bienes, así como la amortización de la parte proporcional del contrato considerada como costo financiero (intereses) lo que repercute en una disminución de la carga fiscal de la empresa, en la misma proporción que el fisco absorba esos gastos. Por consiguiente, el costo financiero de la fuente de financiamiento utilizada se ve disminuido en esa misma proporción de participación del fisco en los gastos de las empresas.

El diferimiento de impuestos significa realizar un pago de impuestos del presente en el futuro, es decir, como consecuencia de los cargos adicionales a resultados por los intereses generados por la fuente de financiamiento, por la depreciación del nuevo equipo o por cualquier otro gasto adicional, la empresa paga los primeros años de la operación impuestos menores, compensándose estos en los últimos años del proyecto o vida útil del activo. Si se considera el valor del dinero a través del tiempo, el diferimiento de impuestos puede ser una importante fuente de disminución del costo de financiamiento una nueva fuente de recursos monetarios.

En otras palabras, el IVA se causa sobre el flujo de efectivo, lo cual permite que el arrendamiento financiero financie el 100% del IVA del bien, ya que el arrendador lo compra de contado y le cobra el IVA al arrendatario hasta el momento en que paga las rentas.

Otra ventaja que ofrece el arrendamiento financiero es que las empresas arrendadoras previo estudio de factibilidad crediticia, autorizan el financiamiento gravando única y exclusivamente los bienes adquiridos en arrendamiento, sin importar si el resto de los activos están o no gravados. Este gravamen se da porque legalmente los bienes son propiedad de la empresa arrendadora, hasta que se termine el contrato.

En cuanto a las desventajas las dos terceras partes de los encuestados que conocen el arrendamiento financiero consideran que existe escasa promoción de esta fuente de financiamiento por parte de las entidades financieras, y la otra tercera parte considera que la mayor desventaja la constituyen los riesgos inherentes al bien. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 6).

Actualmente existe la necesidad de inyección de capital para la adquisición de activos fijos, ya que más del 50% de las Pymes consideran dicha necesidad para su crecimiento o mantenimiento del negocio. El hecho que las empresas tengan planes de inversión contribuye a que el arrendamiento financiero tome un mayor auge y se fomente esta alternativa de financiamiento. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 7).

Los empresarios antes de financiarse mediante el arrendamiento financiero para adquirir un activo fijo, deben considerar que existen factores financieros y fiscales que tienen que ser analizados antes de tomar una decisión de financiamiento. Las consideraciones financieras son el capital de trabajo, la capacidad crediticia, la disminución del costo de financiamiento y el valor residual.

En cuanto al destino que las empresas le han dado al arrendamiento financiero existe mayor utilización del servicio en la adquisición de vehículos y en proporciones menores la maquinaria, equipos informáticos y equipos de oficina respectivamente. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 8).

Las Pymes en su mayoría utilizan el arrendamiento financiero para comprar vehículos ya que estos son utilizados en sus canales de distribución de sus productos, es decir, para hacerlos llegar a su mercado meta.

Las empresas encuestadas consideran que es necesario la elaboración de una guía que permita a una empresa evaluar el costo de financiarse con arrendamiento financiero para visualizar de una mejor manera los beneficios y/o costos de adquirir activos fijos para sus operaciones, además de las consideraciones fiscales y financieras que representaría usar un contrato de arrendamiento financiero. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 9).

Con el desarrollo de una guía se contribuiría a que la Pyme cuente con una herramienta administrativa que le permita evaluar en forma sistemática y objetiva los costos que representan las distintas fuentes de financiamiento, y de esta manera optar por aquellas que le provean mayores ventajas y representen el menor costo de financiamiento, lo que conlleva a mejorar los niveles de rentabilidad en las operaciones y en consecuencia mejorar el desarrollo económico del Municipio.

Ya que es de suma importancia la adecuada utilización de esta herramienta financiera para obtener resultados favorables en un determinado tiempo de actuar de la organización, pues lo que se busca

siempre es el máximo rendimiento de una inversión, es por esto que se tiene que tener bien definido el área donde se desea y la cual tiene mayor importancia para la organización invertir para obtener los resultados mas óptimos posibles.

Otro aspecto importante visualizado en la encuesta realizada es que muchos empresarios consideran que las fuentes actuales de financiamiento son suficientes debido a que no existe el suficiente conocimiento acerca de otras fuentes de financiamiento, ya que las pequeñas y medianas empresas generalmente son fundadas por empresarios empíricos que siempre utilizan a la banca comercial para financiar sus operaciones de adquisición de cualquier activo, porque en el país a pesar de existir una ley que norma las operaciones bajo el arrendamiento financiero no hay una adecuada difusión y promoción por parte de las empresas arrendadoras para dar a conocer este servicio financiero alternativo, a pesar que el número de arrendadoras ha venido creciendo en los últimos años. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 11).

También se puede observar que un buen número de empresarios considera los costos en conceptos de intereses muy importantes ya que esto en determinado momento se pueden volver muy altos cuando se adquieren prestamos para financiar un bien inmueble es por esto que una guía de aplicación para el arrendamiento seria de mucha utilidad para los empresarios que desean comparar diversas fuentes para visualizar cual es la fuente mas productiva y le genera mas rendimientos. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 12).

En cuanto si el arrendamiento financiero se adecua a las necesidades de las empresas un buen porcentaje cree que si adecua "aceptablemente", dado que las empresas arrendadoras ofrecen diversidad de activos fijos en arrendamiento, por lo que contribuyen a solventar las necesidades de inversión de las Pymes. (Ver Anexo N° 1, Sección II Pregunta N° 13).

Por último, cabe destacar que es muy importante que las Pymes conozcan a fondo las características del arrendamiento financiero para que puedan tomar decisiones correctas sobre como formar su mezcla óptima de financiamiento y capital y así aprovechar al máximo el capital de trabajo para lograr el mejor rendimiento que puede tener la empresa sin tener alto riesgo financiero.

Por lo tanto, este trabajo es realizado para establecer las características fiscales y financieras del arrendamiento financiero y así poder compararlo con otras fuentes de financiamiento y que contribuya a establecer la mezcla óptima de financiamiento para la empresa. Esto es importante

porque las empresas deben tener toda la información referente a estas fuentes de financiamiento par que puedan tomar adecuadamente sus decisiones sobre cómo financiarse para obtener activo fijo. De esta manera cuidarán su liquidez, solvencia y capital de trabajo, además de mejorar su rendimiento y mejorar su nivel de competitividad.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente apartado se presentan las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación denominado “Aplicación del Arrendamiento Financiero como Financiamiento de la Pyme en el Municipio de Apopa”, las que se han sustentado en la investigación de campo y el análisis de las respuestas que proporcionaron los responsables de finanzas de las Pymes encuestados. Lo anterior permitió realizar un diagnóstico situacional actual sobre la aplicación del arrendamiento financiero en la Pyme del municipio de Apopa, que permitió identificar aspectos en los que se presentan debilidades y que serán puntos de atención en el desarrollo de la propuesta que busca solucionar la problemática sujeta de investigación.

7.1. CONCLUSIONES

- 🗣 El arrendamiento financiero constituye una fuente alternativa de financiamiento a través del cual las Pymes pueden incrementar sus niveles de rentabilidad en el desarrollo de sus operaciones, esto como producto de la disminución de los costos de financiamiento.
- 🗣 El arrendamiento financiero puede ser utilizado por la Pyme, independientemente del sector en que esta opere, ya sea comercio, industria o servicios. Dado que todo tipo de empresa presenta la necesidad de financiar la adquisición de activos fijos.
- 🗣 La Pyme en su gran mayoría no utiliza el arrendamiento financiero, desconociendo las ventajas financieras y fiscales que representa su aplicación, esto se da como producto de la poca difusión de dicha alternativa de fuente de financiamiento.
- 🗣 Las Pymes buscan aquellas fuentes de financiamiento que representen el menor costo de capital para mejorar sus niveles de rentabilidad; sin embargo, no cuentan con una

herramienta que les permita evaluar el costo de financiarse por cada fuente de financiamiento y optar por aquellas que representen un costo menor.

7.2. RECOMENDACIONES

- 🗣 Las Pymes deben considerar fuentes alternativas de financiamiento, como lo es el arrendamiento financiero, y no solamente limitarse a las fuentes tradicionales como el capital propio y préstamos bancarios, con esto se contribuiría a incrementar sus niveles de rentabilidad en el desarrollo de sus operaciones a través de la disminución de los costos de capital.
- 🗣 Las Pymes independientemente del giro o naturaleza de sus operaciones debe considerar el arrendamiento financiero como fuente alternativa de financiamiento, ya que la necesidad de invertir en activos fijos se da en empresas que se dedican al comercio, industria o servicios.
- 🗣 Las instituciones financieras, gremiales, instituciones gubernamentales, entre otras, deben fomentar y difundir las ventajas que brinda el arrendamiento financiero, para que se logre una mayor aplicación en las Pymes, contribuyendo así al desarrollo económico del país.
- 🗣 Las Pymes deben utilizar herramientas que les permitan evaluar los costos de financiarse con distintas fuentes de financiamiento, y optar por aquellas que les brinden menores costos de capital, para incrementar así sus niveles de rentabilidad en el desarrollo de sus operaciones.

CAPÍTULO III

GUIA DE APLICACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LA PYME DEL MUNICIPIO DE APOPA

8. INTRODUCCIÓN

La presente guía establece los pasos para poder realizar un análisis comparativo entre la adquisición de un activo fijo vía arrendamiento financiero versus préstamo bancario o financiamiento con fondos propios, de la misma manera se presentan las características de cada una de las alternativas de financiamiento evaluadas.

El hecho de tomar la decisión de adquirir un activo fijo para la empresa, requiere de una evaluación de los rendimientos que le generará a la empresa; por tanto, se deben establecer los objetivos tanto cualitativos como cuantitativos. Los objetivos cualitativos se verán obligados a reflejar los alcances de la empresa, por ejemplo: Mejora del servicio al cliente, crecimiento de la demanda, aumento de la promoción del producto, reducción de los costos, entre otros. Los objetivos cualitativos son la base para alcanzar las metas, es decir, estimarlos en una forma cuantitativa.

El decidir la forma en que se financiarán los activos adquiridos es una tarea dura y que requiere de conocimiento y análisis para su elección; por tanto, la presente guía proporciona los insumos y herramientas básicas de una forma sencilla para su comprensión y análisis.

Las guía además de razonar sobre los objetivos a plantearse y recopilar los conocimientos necesarios, proporciona las herramientas y los pasos adecuados para realizar el análisis y establecer los argumentos de decisión. Seguidamente se presenta un caso práctico el que recopila los insumos anteriores. El caso práctico será el estándar para la evaluación de la adquisición de vehículo de reparto para el sector comercio de la PyME del municipio de Apopa.

9. OBJETIVOS

9.1. OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a las Pymes una herramienta que les permita evaluar la aplicación del arrendamiento financiero en la adquisición de activos fijos y medir su rentabilidad al compararla con otras fuentes de financiamiento

9.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar los flujos de efectivo proyectados que generan cada una de las fuentes de financiamiento
- Comparar la rentabilidad en las operaciones utilizando capital propio y préstamos bancarios, en relación con el arrendamiento financiero.

10. ALCANCE

La herramienta puede aplicarse a cualquier Pyme, independiente del sector de la economía a que pertenezca, dada la necesidad que tienen las empresas de adquirir activos fijos para el desarrollo de sus operaciones.

11. METODOLOGÍA

Para evaluar el arrendamiento financiero como una mejor opción para la Pyme, en relación con otras fuentes de financiamiento, se elaboran flujos de efectivos proyectados los que son descontados a una tasa para determinar su Valor Presente Neto (VPN).

La opción de financiamiento que presenta un VPN mayor, es la que genera un mayor nivel de rentabilidad para la empresa y por lo tanto constituye la mejor opción de financiamiento.

12. PASOS PARA LA EVALUACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Al realizar una evaluación entre distintas fuentes de financiamiento se debe realizar los distintos presupuestos para la elaboración de los flujos económicos que sirvan de base para determinar la mejor opción a través del Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR); de acuerdo a ello, se realiza a continuación los pasos a seguir para realizar la evaluación.

- Definir las características del bien a adquirir previamente para cotizar el activo deseado que cumpla con aquellos elementos que satisfagan las necesidades de la empresa.
- Determinar los objetivos y metas de venta que se desean alcanzar al adquirir el activo fijo independientemente la fuente de financiamiento ocupada para su adquisición.
- Determinar los costos de ventas de la operación según objetivos de ventas planteados.
- Determinar los gastos administrativos de la operación, impuestos y depreciaciones.
- Elaborar el Flujo de efectivo de la operación a un mínimo de cinco años ó mientras duren los plazos exigidos por la fuente de financiamiento, determinando el VPN y la TIR.

Para una evaluación de la fuente de financiamiento es necesario conocer elementos que ayuden a realizar los flujos de efectivo del cual se determinará la mejor opción; por tanto, es necesario recolectar información de los siguientes aspectos:

Préstamo Bancario:

- Monto de la inversión
- Porcentaje otorgado a la petición del monto de la inversión (Porcentaje que el banco financiará)
- Tasa anual intereses
- Plazo del préstamo
- Condiciones del préstamo
- Suma de comisiones por apertura
- Gastos notariales y/o comisiones por otorgamiento del crédito
- Elaboración de amortización de pagos
- Otros elementos de importancia

Arrendamiento Financiero

- Monto de la inversión
- Porcentaje otorgado a la petición del monto de la inversión
- Condiciones del contrato de arrendamiento
- Plazo de arrendamiento

- Comisión por apertura
- Gastos legales del activo
- Monto por ratificación del contrato
- Montos de opción de compra al finalizar el contrato

Fuente de financiamiento con fondos propios

- Monto de la inversión
- Tasa de rendimiento esperada del negocio

13. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN

Para la evaluación del arrendamiento como fuente de financiamiento alternativa se han desarrollado algunas herramientas como cuadros de depreciación, cuadros de flujos de efectivo, de amortización para facilitar su análisis y poder obtener los resultados de cada fuente de financiamiento y con base a eso tomar la decisión de optar por la mejor fuente de financiamiento, es decir, la más rentable.

13.1. CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN

Esta herramienta constituye la elaboración del cálculo de la depreciación a través del paso del tiempo del activo fijo debido a la necesidad de cumplimiento legal de la depreciación a los activos que son incorporados a la empresa y que tienen que ser devaluados en los términos establecidos por la ley del impuesto sobre renta.

Entre los elementos que deben incluirse en la depreciación de los activos fijos se mencionan: descripción del activo, costo de adquisición, vida útil del activo, método de depreciación, valor de salvamento, entre otros.

El cuadro de depreciación muestra la distribución sistemática de la pérdida de valor que sufren los activos, principalmente por el paso del tiempo, en virtud del uso y obsolescencia.

Entre los métodos de depreciación mayormente utilizados están: línea recta, unidades de producción, doble saldo decrecientes y suma de los dígitos de los años; el uso de determinado método de depreciación depende de la naturaleza del activo, disposiciones fiscales, políticas de la empresa, entre otros factores.

El Artículo 30 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, en el numeral 3, establece que el monto de la depreciación que corresponde al ejercicio o período de imposición se aplica mediante un porcentaje fijo y constante sobre el valor sujeto a depreciación, los porcentajes máximos permitidos son los siguientes:

Tabla 8
Vida del bien y porcentaje de depreciación

Bien	%	Vida/Años
Edificaciones	5%	20 años
Maquinaria	20%	5 años
Vehículos	25%	4 años
Otros Bienes Muebles	50%	2 años

Fuente:Elaboracion propia del grupo

Para calcular el monto de la depreciación por el método de línea recta se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Monto de depreciación anual} = \frac{\text{Valor del bien} - \text{Valor de salvamento}}{\text{Vida útil}}$$

El siguiente cuadro presenta un modelo para la depreciación de activos fijos.

Tabla 9
Modelo de Cuadro de depreciación

Año	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			
1			
2			
3			
4			
5			

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

Donde:

Año = Vida útil según Ley de Impuesto sobre la Renta Art. 30, según bien a deprecia

Depreciación acumulada = Depreciación anual del año "1" más depreciación anual de año "n"

Valor en Libros = Costo de adquisición - Depreciación acumulada

13.2. CÁLCULO DE AMORTIZACIÓN

El cálculo de la amortización se representa a través del cuadro de amortización de la deuda, el cual refleja como se distribuye el monto de una anualidad, entre el abono a capital e intereses en cada período, cuando se ha obtenido algún préstamo bancario

Durante los primeros períodos el monto de los intereses es mucho mayor que el abono a capital, esto se debe al monto de la deuda; a medida que se van realizando los pagos la tendencia es que el abono a capital sea mayor que los intereses, esto se logra cuando ya se ha logrado amortizar la deuda en su totalidad

Para el cálculo de la anualidad se utiliza la siguiente fórmula:

$$A = P \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Donde:

A = Anualidad

P = Monto original de la deuda

i = Tasa de interés

n = Período

Tabla 10
Cuadro de Amortización

Año	Anualidad	Abono a Capital	Intereses	Saldo Insoluto
0				
1				
2				
3				
4				
5				

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

13.3. FLUJO NETO DE EFECTIVO

Esta herramienta permite proyectar los flujos netos de efectivos para un horizonte de planeación y muestra la capacidad de un proyecto para generar entradas de efectivo, al mismo tiempo refleja salidas de efectivo inherente a los costos y gastos incurridos para la generación de ingresos.

La rentabilidad del proyecto generalmente se mide utilizando herramientas de evaluación financiera como el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

El modelo, parte de los ingresos que se esperan obtener y los costos incrementales que resultaran de la ejecución del proyecto de inversión en activos fijos, se consideran otros costos tales como los intereses que genera la adquisición del activo fijo, ya sea por arrendamiento financiero, préstamo bancario.

El costo o gasto en concepto de depreciación por ser una partida no monetaria, es decir, que no implica una salida real de efectivo, para efecto de construcción del flujo de neto se considera como parte de la estructura de costos y gastos, a efecto de obtener la utilidad imponible y calcular el impuesto sobre la renta. Luego de haber deducido el impuesto se suma el monto de la depreciación, ya que no constituye una salida real de efectivo, sino un escudo fiscal que mejora la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo cuando se evalúa una opción de financiamiento que no sea arrendamiento financiero u operativo.

El canon o cuota de arrendamiento se considera una desembolso de efectivo y fiscalmente bajo un modelo de arrendamiento financiero son deducible de impuesto, o en su caso la cuota del préstamo bancario son consideradas salidas de efectivo no deducibles.

La opción de compra representa una salida de efectivo ya que su valor contempla un porcentaje del valor del bien que hay que desembolsar a la finalización del proyecto para adquirir el bien.

El valor de salvamento representa la figura de la venta del bien después de haberlo adquirido vía opción de compra, y que su monto es calculado restando el valor de adquisición la depreciación acumulada hasta ese período o estimándolo a un valor de mercado futuro.

Una vez se determina el flujo neto de efectivo de cada período se procede a descontarlos utilizando una tasa de descuento, al monto de los valores descontados se le resta el valor de la inversión inicial. En caso de que el valor del VPN resulte positivo se considera que es viable la ejecución del proyecto.

La fórmula para calcular el Valor Presente Neto (VPN) es la siguiente:

$$\text{VPN} = -P + \frac{\text{FNE}_1}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNE}_2}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE}_3}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE}_4}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE}_n}{(1+i)^5}$$

Donde:

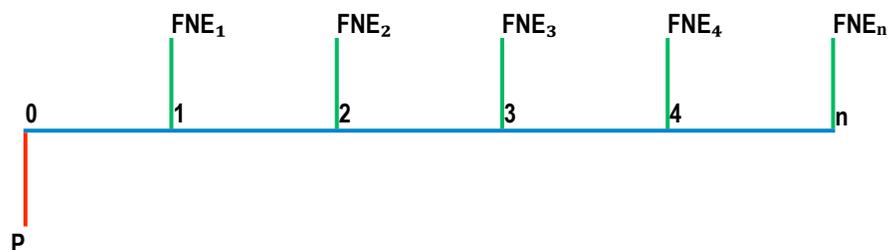
P = Inversión inicial

FNE = Flujo neto de efectivo

i = Tasa de descuento

El descuento de flujos de efectivo se puede mostrar en forma esquemática en el siguiente diagrama:

Figura 2
Diagrama de flujo de efectivo



Este diagrama muestra gráficamente un horizonte de inversión durante un determinado tiempo, en

el año cero se representa la inversión inicial del proyecto (P), con una línea hacia abajo por representar una salida de efectivo, luego a la derecha se representan líneas hacia arriba que son los flujos positivos o ganancias anuales del empresario.

13.4. GUÍA PARA EL LLENADO DE TABLAS PARA LA ELABORACIÓN DEL

FLUJO DE EFECTIVO:

La guía a continuación pretende demostrar la forma de interpretar los elementos que contienen cada una de las tablas de flujo de efectivo por cada una de las fuentes de financiamiento y se explican de forma enumerada para su mayor comprensión y orden:

13.4.1. Guía para el llenado de Tabla para la elaboración del flujo de efectivo vía Arrendamiento Financiero

Numeral 1 - Las fuentes de los ingresos estarán determinados por las ventas anuales que el empresario ha de pronosticar previo a un estudio debido a la ejecución de una determinada inversión para aumentar sus ganancias, al igual que los costos en los que tendrá que recurrir para aumentar sus ventas. Es importante definir los ingresos que se deberán tener para poder cubrir los gastos y costos del proyecto y definir si a esos niveles de ventas es posible obtener un VPN (Valor Presente Neto) positivo y una TIR (Tasa Interna de Retorno) rentable para los propósitos previstos.

Numeral 2 - Al igual que los ingresos también hay que considerar los costos que dicha operación tendrá ante una variación en las ventas.

Numeral 3 - Según el Art. 10 de la Ley de Arrendamiento Financiero, queda a voluntad de las partes el seguro de los bienes en arrendamiento, por tanto, ante un acuerdo de asegurar el bien, correrá por cuenta del arrendatario el pago del servicio y el arrendador será el único beneficiario del bien asegurado. En dicho caso el seguro representará un gasto para el arrendatario por tanto debe ser descontado del flujo de efectivo como una salida de dinero durante el período del contrato.

Numeral 4 - El canon de arrendamiento representa el compromiso del arrendatario con el arrendador, y el cálculo se de las cuotas son proporcionadas por el arrendador en previa cotización y el contrato de arrendamiento; por tanto, serán representadas como una salida real de efectivo y

se restarán de las Utilidades antes de impuesto sobre la renta, debido a que genera un beneficio o escudo fiscal, en adherencia al Art. 14 de la Ley de Arrendamiento Financiero que establece que el arrendatario puede deducirse los cánones o cuotas producidas por el arrendamiento a efecto de calcular la renta imponible y el respectivo impuesto.

Numeral 5 - La Utilidad antes de impuesto o renta neta imponible es aquella utilidad que se genera como resultado de restar a las ventas los costos, intereses, cuotas de arrendamiento y seguros.

Numeral 6 - En este numeral se calcula el Impuesto sobre la renta según exige la Ley de Impuesto sobre la Renta y cuyo cálculo será sobre las utilidades antes de impuesto, y representará la obligación para con el fisco por las ganancias obtenidas en el período.

Numeral 7 - La Utilidad Neta representará las ganancias disponibles después de haber solventado la obligación con la Administración Tributaria. Su cálculo será la diferencia entre de las Utilidades antes de impuesto y el Impuesto sobre la Renta.

Numeral 8 - La inversión inicial representa el valor del activo en arrendamiento, es decir, su costo de adquisición. Su monto comprenderá el precio del bien más gastos de apertura, comisiones, escrituraciones u otros gastos requeridos para la obtención del arrendamiento y su cálculo será sin impuesto IVA. Debido a que el contribuyente en el periodo que adquiera el bien tendrá que declarar dicho crédito fiscal debe presentarse en forma negativa ya que representa la inversión o salida de efectivo que se realizará en el año 0.

Numeral 9 - El Financiamiento de arrendamiento financiero representa el porcentaje que el arrendador está dispuesto a financiar del valor total del bien arrendado. Este monto se debe presentarse como una suma al flujo de efectivo.

Numeral 10 - Representa el desembolso o salida de efectivo que debe realizarse al final del contrato de arrendamiento financiero y que representa la voluntad del empresario para realizar la opción de compra del bien.

Numeral 11 - En este numeral representa una estimación del valor que podrá tener el bien al final del período de evaluación y que genera una entrada de efectivo para el empresario al momento de realizar la venta del activo.

Numeral 12 - Los flujos netos de efectivo se obtendrán al realizar las operaciones de suma y resta de las distintas entradas y salidas de efectivo, para cada año del período de evaluación. Estos flujos serán descontados a una tasa para determinar su valor actual neto y que sirva de parámetro para la toma de decisiones en cuanto a los niveles de rentabilidad que genera.

Tabla 11

Modelo de Flujo de efectivo para Arrendamiento Financiero

Nº	Año/Flujo Efectivo	0	1	2	3	4	n
1	Ingresos		\$	\$	\$	\$	\$
2	(-) Costos		\$	\$	\$	\$	\$
3	(-) Seguro		\$	\$	\$	\$	\$
4	(-) Canon de Arrendamiento		\$	\$	\$	\$	
5	Utilidad antes de Impuesto		\$	\$	\$	\$	\$
6	(-) Impuesto sobre la Renta (25%)		\$	\$	\$	\$	\$
7	Utilidad Neta		\$	\$	\$	\$	\$
8	(-) Inversión Inicial		\$	\$	\$	\$	
9	(+) Financiamiento arrendamiento financiero	-\$					
10	(-) Pago Opción de Compra						\$
11	(+) Valor de Salvamento						\$
14	Flujo de Efectivo Neto (FEN)	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Fuente:Elaboracion propia del grupo

13.4.2. Guía para el llenado de Tabla para la elaboración del flujo de efectivo vía Préstamo bancario

Numeral 1 - Como siempre los ingresos estarán determinados por la expectativa del empresario a las ventas anuales que espera obtener lo mismo sucede con los costos pues debido a que se tienen una mayor actividad los costos de operación también se ven incrementados . Es importante definir los ingresos que se deberán tener para poder cubrir los gastos y costos del proyecto y definir si a esos niveles de ventas es posible obtener un VPN (Valor Presente Neto) positivo y una TIR (Tasa Interna de Retorno) rentable para los propósitos previstos.

Numeral 2 - Al igual que los ingresos también hay que considerar los costos que dicha operación tendrá ante una variación en las ventas.

Numeral 3 - En este numeral estarán representadas todas aquellas salidas de dinero efectuadas por pagos de seguro correspondientes al bien adquirido.

Numeral 4 - Se restarán el pago de intereses producidos por el pago a capital del préstamo bancario.

Numeral 5 - Para efecto de un escudo fiscal se restará la porción de depreciación, la cual no se representa una salida de efectivo pero que posibilita realizar un beneficio para el cálculo del Impuesto sobre la renta. El cálculo de la depreciación se realiza mediante disposiciones de la Ley de Impuesto sobre la renta, Art. 30, Numeral 3. El cual dispone efectuarse sobre el método de línea recta.

Numeral 6 - La Utilidad antes de impuesto o renta neta imponible es aquella utilidad que se genera como resultado de restar a las ventas los costos, intereses, cuotas de arrendamiento y seguros.

Numeral 7 - En este numeral se calcula el Impuesto sobre la renta según exige la Ley de Impuesto sobre la Renta y cuyo cálculo será sobre las utilidades antes de impuesto, y representará la obligación para con el fisco por las ganancias obtenidas en el período.

Numeral 8 - La Utilidad Neta representará las ganancias disponibles después de haber solventado

la obligación con la Administración Tributaria. Su cálculo será la diferencia entre de las Utilidades antes de impuesto y el Impuesto sobre la Renta.

Numeral 9 - El Pago de Capital corresponde a los abonos realizados a la obligación contraída con la Institución Bancaria, que mediante la amortización son definidas dichas cuotas de pago que representan salidas de efectivo de las cuales no pueden ser deducidas del impuesto sobre la renta.

Numeral 10 - Para un efecto de escudo fiscal debemos sumar los valores de la depreciación que restamos en la casillas del numeral 5, ya que estos no representa una salida real de efectivo.

Numeral 11 - La inversión inicial representa el valor del activo a su costo de adquisición. Su monto comprenderá el precio del bien más gastos de apertura, comisiones, escrituraciones u otros gastos requeridos para la obtención del crédito y su cálculo será sin impuesto IVA, pues el contribuyente declara dicho crédito fiscal en el periodo que adquiere el activo. Debe presentarse en forma negativa ya que representa la inversión o salida de efectivo en el año 0.

Numeral 12 - El Financiamiento de préstamo bancario representa el porcentaje que la Institución Bancaria está dispuesto a financiar del valor total del bien. Este monto debe presentarse como una suma al flujo de efectivo.

Numeral 13 - En este numeral representa una estimación del valor que podrá tener el bien al final del período de evaluación y que generaría una entrada de efectivo para el empresario al momento de realizar la venta del activo.

Numeral 14 - Los flujos netos de efectivo se obtendrán al realizar las operaciones de suma y resta de las distintas entradas y salidas de efectivo, para cada año del período de evaluación. Estos flujos serán descontadas a una tasa para determinar su valor actual neto y que sirva de parámetro para la toma decisiones en cuanto a los niveles de rentabilidad que genera.

Tabla 12
Modelo de Flujo de efectivo para Préstamo Bancario

Nº	Año/Flujo Económico	0	1	2	3	4	5
1	Ingresos Incrementales		\$	\$	\$	\$	\$
2	(-) Costos Incrementales		\$	\$	\$	\$	\$
1	Ingresos		\$	\$	\$	\$	\$
2	(-) Costos		\$	\$	\$	\$	\$
3	(-) Seguro		\$	\$	\$	\$	\$
4	(-) Intereses		\$	\$	\$	\$	\$
5	(-) Depreciación		\$	\$	\$	\$	
6	Utilidad antes de Impuesto		\$	\$	\$	\$	\$
7	(-) Impuesto sobre la Renta (25%)		\$	\$	\$	\$	\$
8	Utilidad Neta		\$	\$	\$	\$	\$
9	(-) Pago de capital		\$	\$	\$	\$	\$
10	(+) Depreciación		\$	\$	\$	\$	\$
11	(-) Inversión Inicial	-\$					
12	(+) Financiamiento préstamo financiero	\$	\$	\$	\$	\$	
13	(+) Valor de Salvamento						\$
14	Flujo de Efectivo Neto (FEN)						

Fuente :Elaboracion Propia del grupo

13.4.3. Guía para el llenado de Tabla para la elaboración del flujo de efectivo vía Fondos Propios

Numeral 1 - Al igual que en las alternativas de préstamos bancario y arrendamiento financiero es necesario establecer con anticipación las ventas anuales durante el proyecto por lo consiguiente los costos que también hay que incurrir para tener una expectativa de ingresos que al final de cada periodo resulten utilidades para el empresario. Es importante definir los ingresos que se deberán

tener para poder cubrir los gastos y costos del proyecto y definir si a esos niveles de ventas es posible obtener un VPN(Valor Presente Neto) positivo y una TIR (Tasa Interna de Retorno) rentable para los propósitos previstos.

Numeral 2 - Al igual que los ingresos también hay que considerar los costos que dicha operación tendrá ante una variación en las ventas.

Numeral 3 - En este numeral estarán representadas todas aquellas salidas de dinero efectuadas por pagos de seguro correspondientes al bien adquirido.

Numeral 4 - Para efecto de un escudo fiscal se restará la porción de depreciación, la cual no se representa una salida de efectivo pero que posibilita realizar un beneficio para el cálculo del Impuesto sobre la Renta. El cálculo de la depreciación se realiza mediante disposiciones de la Ley de Impuesto sobre la Renta, Art. 30, Numeral 3. El cual dispone efectuarse sobre el método de línea recta.

Numeral 5 - La Utilidad antes de impuesto o renta neta imponible es aquella utilidad que se genera como resultado de restar a las ventas los costos, intereses, cuotas de arrendamiento y seguros.

Numeral 6 - En este numeral se calcula el Impuesto sobre la renta según exige la Ley de Impuesto sobre la Renta y cuyo cálculo será sobre las utilidades antes de impuesto, y representará la obligación para con el fisco por las ganancias obtenidas en el período.

Numeral 7 - La Utilidad Neta representará las ganancias disponibles después de haber solventado la obligación con la Administración Tributaria. Su cálculo será la diferencia entre de las Utilidades antes de impuesto y el Impuesto sobre la renta.

Numeral 8 - Para un efecto de escudo fiscal debemos sumar los valores de la depreciación que restamos en la casillas del numeral 4, ya que estos no representa una salida real de efectivo.

Numeral 9 - La inversión inicial representa el valor del activo a su costo de adquisición. Su monto comprenderá el precio del bien más gastos de apertura, comisiones, escrituraciones u otros gastos requeridos para la obtención del crédito y su cálculo será sin impuesto IVA porque en el periodo que adquiere el bien declara dicho crédito fiscal. Debe presentarse en forma negativa ya que

representa la inversión o salida de efectivo que se debe realizar en el año 0.

Numeral 10 - En este numeral representa una estimación del valor que podrá tener el bien al final del período de evaluación y que generaría una entrada de efectivo para el empresario al momento de realizar la venta del activo.

Numeral 11 - Los flujos netos de efectivo se obtendrán al realizar las operaciones de suma y resta de las distintas entradas y salidas de efectivo, para cada año del período de evaluación. Estos flujos serán descontadas a una tasa para determinar su valor actual neto y que sirva de parámetro para la toma de decisiones en cuanto a los niveles de rentabilidad que genera.

Tabla 13
Modelo de Flujo de efectivo para adquisición del bien con Fondos Propios

Nº	Año/Flujo Efectivo	0	1	2	3	4	n
1	Ingresos Incrementales		\$	\$	\$	\$	\$
2	(-) Costos Incrementales		\$	\$	\$	\$	\$
3	(-) Seguro		\$	\$	\$	\$	\$
4	(-) Depreciación		\$	\$	\$	\$	
5	Utilidad antes de Impuesto		\$	\$	\$	\$	\$
6	(-) Impuesto sobre la Renta (25%)		\$	\$	\$	\$	\$
7	Utilidad Neta		\$	\$	\$	\$	\$
8	(+) Depreciación		\$	\$	\$	\$	
9	(-) Inversión Inicial	-\$					
10	(+) Valor de Salvamento						\$
14	Flujo de Efectivo Neto (FEN)	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

14. CASO ILUSTRATIVO: ADQUISICIÓN DE VEHÍCULO DE REPARTO

14.1. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

INDUSTRIAL MACHINE, S.A. de C.V. surgió gracias a la creatividad de don Víctor Martínez el cual vio una oportunidad de contribuir a su desarrollo personal y económico y a toda una comunidad proporcionando servicios de calidad y accesorios para una industria que tiene mucho auge hoy en día. Hasta la fecha cuenta con 10 años de presencia en la industria de la confección local suministrando máquinas de coser, repuestos y accesorios en general para la industria textil y confección; ofreciendo la mejor calidad y el mejor servicio al mejor precio. Pensando siempre en satisfacer las exigencias de sus clientes; Proporcionando servicio de mantenimiento y reparación de cualquier tipo de maquinaria de confección.

Al inicio la inversión que realizo no fue tan significativa pero lo suficiente para darle vida a una pequeña empresa que contaba en un inicio con dos empleados en la actualidad cuenta con diez empleados los que se dedican a diversas actividades sobre todo al mantenimiento de maquinaria y dependientes.

En la actualidad comercializa una gran variedad de productos relacionados a la rama de la confección los cuales vende directamente al público .

También brinda asistencia técnica de reparación y mantenimiento.

Debido a la necesidad de brindar un servicio ágil y oportuno en el servicio que presta el pequeño empresario en la actualidad no cuenta con ningún medio de transporte para hacerlo es por esto que manifiesta que sería interesante la forma de adquirir a un menor costo cierta unidad de vehículo automotor tanto para distribuir sus productos de una manera mas eficiente y el servicio de mantenimiento.

El pequeño empresario también ha manifestado que siempre a querido obtener algún tipo de financiamiento para tal actividad, pero que se a desanimado por una amplia gama de requisitos que exigen algunas instituciones a los cuales el se ha acercado y por no conocer del tema.

Debido a que en la actualidad es necesario ser competitivos para mantenerse en el mercado y buscar nuevas formas de llegar a otros para incrementar ventas y poder crecer y llegar una posición cómoda que permita más inversión en otras áreas que en la actualidad no se logran, es por ello la importancia que tienen las diferentes alternativas de financiamiento para los pequeños y medianos empresarios.

También por la oportunidad que en la actualidad existe con el sector textil ya que este sector demanda mucho de implementos y accesorios los cuales tienen a su disposición pero debido a la dificultad de no poder llegar con rapidez cuando se requiere se pierde la oportunidad de hacer un buen negocio.

El empresario se encuentra localizado en la ciudad de Apopa en la Avenida Quirino Chávez Barrio el Centro la cual es una buena zona comercial.

ALGUNAS MARCAS QUE COMERCIALIZA SON:

Juki, Union Special, Brother, Siruba, Yamato, Pegasus, Kansai Special, Singer, Reece, Durkopp, Mitsubishi

Su VISION

- 🎯 Ser líder en brindar servicios y repuestos de calidad, con la mayor brevedad posible proporcionando siempre confianza hacia el cliente.

Su MISION

- 🎯 Somos una empresa dedicada a la prestación de servicios y venta de accesorios especializados en la industria textil, buscando brindar este servicio con calidad, prontitud y garantía, a precios competitivos y utilizando para ello personal especializado

Sus VALORES

- 🎯 Honestidad,
- 🎯 Capacidad,
- 🎯 Responsabilidad

La Empresa INDUSTRIAL MACHINE, S.A. de C.V. tiene un proyecto de inversión que consiste en la compra de un vehículo para utilizarlo como equipo de reparto, presentado las siguientes características:

🚗 Mitsubishi L 300, Diesel, Furgoneta cerrada, Modelo P15VJLNLL, Año 2008, completamente nuevo.

El valor del vehículo es de USD \$14,601.77⁵⁰ (sin IVA), para ello, se evaluarán tres fuentes de financiamiento (Préstamo bancario, Compra de contado, Arrendamiento Financiero).

14.2. PROYECTO DE EVALUACIÓN

Según un estudio de la empresa con la adquisición del equipo de reparto espera cubrir una demanda que actualmente no puede cubrir el empresario, para esto está evaluando posibles opciones de financiamiento para la compra del vehículo y se decidirá por la que su costo de financiamiento sea menor y en consecuencia le permita obtener una mayor rentabilidad mediante análisis de los flujos netos de efectivos proyectados para un horizonte de planeación de 5 años.

Según información financiera de la empresa se ha proyectado obtener ventas incrementales del 5% para los próximos 5 años e iniciando en el primer año de evaluación con \$18,000.00; de la misma forma los costos representan el 60% de las ventas y su incremento anual se estima a un 5%.

Seguidamente procede a la evaluación de las distintas fuentes de financiamiento, como se se desarrolla a continuación:

⁵⁰ Ver Anexo 4

14.2.1. Evaluación de fuente de financiamiento: Arrendamiento Financiero (Leasing)

Tabla 14

Datos⁵¹:

Descripción	Valores
Valor del Bien: (sin IVA)	US\$14,917.38
Monto a financiar (94.45%):	US\$14,089.54
Prima 5.5%	US\$827.84
Vida útil en año	4
Forma de pago	60 Meses
Tasa de descuento:	20.00%
Tasa impositiva (ISR):	25.00%
Ventas primer año	US\$18,000.00
Incremento en ventas:	5.00%
Costo de ventas/Ventas:	60.00%
Incremento en costos de venta:	5.00%
Canon de Arrendamiento	US\$4,042.00
Opción de Compra (sin IVA)	US\$738.05
Valor de Salvamento	US\$2,000.00

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

⁵¹ Ver anexo 4

Tabla 15
Flujo de efectivo: Fuente de Financiamiento Arrendamiento
Financiero(Leasing)
Valores expresados en dólares estadounidenses

Año/Flujo Económico	0	1	2	3	4	5
Ingresos Incrementales		18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
(-) Costos Incrementales		10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
(-) Seguro		878	958	958	958	958
(-) Canon de Arrendamiento		4,042	4,042	4,042	4,042	4,042
(=) Utilidad antes de Impuesto		2,280	2,560	2,938	3,335	3,752
(-) Impuesto sobre la Renta (25%)		570	640	734	834	938
(=) Utilidad Neta		1,710	1,920	2,203	2,501	2,814
(-) Inversión Inicial	-14,917					
(+) Financiamiento arrendamiento financiero	14,090					
(-) Pago Opción de Compra						738
(+) Valor de Salvamento						2,000
Flujo de Efectivo Neto (FEN)	-827.84	1,710	1,920	2,203	2,501	4,075.7

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

Resultados:⁵²

VPN	US\$6,049.58
TIR	219.30%

Para la determinación del Flujo de Efectivo con una fuente de financiamiento vía Arrendamiento

⁵² El cálculo del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno es efectuado en hoja electrónica de Excel 2007

Financiero; se proyectó el primer año una venta de \$18,000.00, incrementando éstas en un 5% anualmente y de la misma forma sus costos que equivalen un 60% de las ventas. Los gastos por seguro del vehículo del primer mes del año uno son considerados en los gastos iniciales y los siguientes pagos son cancelados uniformemente en los siguientes años. Como una ventaja del arrendamiento financiero son deducibles del impuesto sobre la renta todos los cánones o cuotas canceladas durante el contrato y se convierte en un escudo fiscal que nos ahorrará una porción significativa de pago de impuesto por ganancias. La utilidad antes de impuesto es el resultado de la resta de los costos, seguros, cánones de arrendamiento entre otros a los ingresos percibidos y que es la cifra a la cual se le calcula la tasa impositiva de 25% por impuesto sobre las ganancias percibidas anualmente. Seguidamente se restan la utilidad antes de impuesto el impuesto sobre la renta y se obtiene las utilidades netas. La inversión inicial representa la el valor de adquisición del bien es decir el precio de compra y todos aquellos gastos de apertura y adicionales necesarios para la realización del proyecto de inversión. Posteriormente se identifica el porcentaje de la inversión inicial que el arrendador está dispuesto a financiar al arrendatario; por tanto, el financiamiento que se recibe por parte del proveedor del bien en un primer momento no corresponde a la totalidad del valor del activo porque hay que desembolsar una cantidad inicial en el instante de realizar el contrato. Bajo el supuesto de haberse decidido por la opción de compra que se estableció en el contrato de arrendamiento financiero y cuyo valor representa el porcentaje del 3% del valor del bien más los gastos de entrega. El valor de salvamento es una estimación del valor de mercado del bien para ponerlo a la venta y generar entradas de efectivo. Para un año cero el flujo de efectivo se determina sumando la inversión inicial (que se representa en forma negativa) más el financiamiento otorgado por el arrendador y que da como resultado la cantidad a desembolsar para el inicio del proyecto (se representa en forma negativa). Los flujos de efectivo netos correspondientes del año uno al año cuatro representa el valor de la utilidad neta; en el año cinco los flujos de efectivo neto son afectados por el desembolso de la opción de compra y la entrada de efectivo producida por la venta del bien (valor de salvamento); es decir, la resta a la utilidad neta de la opción de compra y la suma del valor de salvamento.

Una vez obtenido todos los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$VPN = - 828 + \frac{1710_1}{(1+20\%)^1} + \frac{1920_2}{(1+20\%)^2} + \frac{2203_3}{(1+20\%)^3} + \frac{2501_4}{(1+20\%)^4} + \frac{4016_5}{(1+20\%)^5}$$

$$VPN= \$6,049.58$$

Donde:

P = Desembolso en el año cero = \$828

FNE = Flujo neto de efectivo

i = Tasa de descuento =20%

Dado que se obtuvo un Valor Presente Neto mayor que cero ($VPN > 0$) se afirma que la opción de arrendamiento financiero es económicamente aceptable.

Habiendo determinado el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que determina la tasa (%) que hace cero el VPN. La TIR para esta opción de financiamiento es mucho mayor que la tasa de descuento requerida.

14.2.2. Evaluación de fuente de financiamiento: Fondos Propios

Tabla 16

Datos:

Descripción	Valores
Valor del Bien: (sin IVA)	US\$14,917.38
Monto a financiar (100%):	US\$14,917.38
Prima 0%	0.00%
Vida útil en año	4.00
Tasa de descuento:	20.00%
Tasa impositiva (ISR):	25.00%
Ventas primer año	US\$18,000.00
Incremento en ventas:	5.00%
Costo de ventas/Ventas:	60.00%
Incremento en costos de venta:	5.00%
Depreciación:	Línea Recta

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

Tabla 17
Flujo de efectivo: Fuente de Financiamiento Fondos Propios
Valores expresados en dólares estadounidenses

Año/Flujo Económico	0	1	2	3	4	5
Ingresos Incrementales		18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
(-) Costos Incrementales		10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
(-) Seguro		958	958	958	958	958
(-) Depreciación		3,729	3,729	3,729	3,729	
(=) Utilidad antes de Impuesto		2,513	2,873	3,251	3,648	7,794
(-) Impuesto sobre la Renta (25%)		628	718	813	912	1,949
(=) Utilidad Neta		1,885	2,155	2,438	2,736	5,846
(+) Depreciación		3,729	3,729	3,729	3,729	
(-) Inversión Inicial	-14,917					
(+) Valor de Salvamento						2,000
Flujo de Efectivo Neto (FEN)	-14,917	5,614.1	5,884.1	6,167.6	6,465.3	7,845.5

Fuente: Elaboración Propia del grupo

Resultados:

VPN	US\$3,687.37
TIR	30.22%

Para la determinación del Flujo de Efectivo con una fuente de financiamiento vía Fondos Propios; se proyectó el primer año una venta de \$18,000.00, incrementando éstas en un 5% anualmente y de la misma forma sus costos que equivalen un 60% de las ventas.

Seguidamente son considerados los gastos por seguro del bien adquirido durante el horizonte del proyecto.

Los gastos por depreciación que no significan una salida real de efectivo pero que sí son deducibles de impuestos.

La resta de los Ingresos, costos, seguro y depreciación da como resultado la utilidad antes de impuesto y a dicha cifra se calcula una tasa impositiva del 25% como impuesto a las ganancias de cada periodo.

Seguidamente se restan la utilidad antes de impuesto el impuesto sobre la renta y se obtiene las utilidades netas.

Una vez habiendo determinado la utilidad neta se procede a sumar las cifras correspondientes a la depreciación ya que no han representado un desembolso real de efectivo y que solo se han incluido para la estimación del impuesto sobre la renta.

La inversión inicial representa la el valor de adquisición del bien es decir el precio de compra y todos aquellos gastos de apertura y adicionales necesarios para la realización del proyecto de inversión.

El valor de salvamento es una estimación del valor de mercado del bien para ponerlo a la venta y generar entradas de efectivo. Para un año cero el flujo de efectivo es igual a la inversión inicial (que se representa en forma negativa) ya que no se dispone de fuente de financiamiento por tanto esta será la cantidad a desembolsar para el inicio del proyecto (se representa en forma negativa). Los flujos de efectivo netos correspondientes del año uno al año cuatro representa el valor de la utilidad neta; en el año cinco los flujos de efectivo neto son afectados por la entrada de efectivo producida por la venta del bien (valor de salvamento).

Una vez obtenido todos los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizado la siguiente fórmula:

$$VPN = -14917 + \frac{5,614_1}{(1+20\%)^1} + \frac{5884_2}{(1+20\%)^2} + \frac{6168_3}{(1+20\%)^3} + \frac{6465_4}{(1+20\%)^4} + \frac{7846_5}{(1+20\%)^5}$$

$$VPN = \$3,687.37$$

Donde:

P = Desembolso en el año cero = \$14,917

FNE = Flujo neto de efectivo

i = Tasa de descuento = 20%

Dado que se obtuvo un Valor Presente Neto mayor que cero ($VPN > 0$) se afirma que la opción de financiar la inversión con fondos propios es económicamente aceptable.

Habiendo determinado el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que determina la tasa (%) que hace cero el VPN. La TIR para esta opción de financiamiento es mucho mayor que la tasa de descuento requerida.

14.2.3. Evaluación de fuente de financiamiento: Préstamo Bancario

Tabla 18

Datos

Descripción	Valores
Valor del Bien: (sin IVA)	US\$14,917.38
Monto a financiar (90%):	US\$13,425.64
Tasa de interés efectiva anual	15.82%
Vida del Proyecto	5
Vida útil en años	4
Forma de pago	60 Meses
Tasa de descuento:	20.00%
Tasa impositiva (ISR):	25.00%
Ventas primer año	US\$18,000.00
Incremento en ventas:	5.00%
Costo de ventas/Ventas	60.00%

Descripción	Valores
Incremento en costos de venta:	5.00%
Depreciación:	Línea Recta

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

Tabla 19

Flujo de efectivo: Fuente de Financiamiento Préstamo Bancario
Valores expresados en dólares estadounidenses

Año/Flujo Económico	0	1	2	3	4	5
Ingresos Incrementales		18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
(-) Costos Incrementales		10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
(-) Seguro		958	958	958	958	958
(-) Intereses		2,124	1,814	1,455	1,039	558
(-) Depreciación		3,729	3,729	3,729	3,729	
(=) Utilidad antes de Impuesto		389	1,059	1,796	2,609	7,236
(-) Impuesto sobre la Renta (25%)		97	265	449	652	1,809
(=) Utilidad Neta		292	794	1,347	1,957	5,427
(+) Depreciación		3,729	3,729	3,729	3,729	
(-) Pago a Capital		1,959	2,269	2,628	3,044	3,525
(-) Inversión Inicial	-14,917					
(+) Financiamiento Bancario	13,426					
(+) Valor de Salvamento						2,000
Flujo de Efectivo Neto (FEN)	-1,491.7	2,062	2,254.5	2,448.3	2,642	3,901.8

Fuente: Elaboracion Propia del grupo

Resultados:

VPN	US\$6,051.25
TIR	145.90%

Para la determinación del Flujo de Efectivo con una fuente de financiamiento vía Préstamos Bancarios; se proyectó para el primer año una venta de \$18,000.00, incrementándolas en un 5% anual y de la misma forma sus costos que equivalen un 60% de las ventas.

Seguidamente son considerados los gastos por seguro del bien adquirido durante el horizonte del proyecto.

Los gastos por depreciación que no significan una salida real de efectivo pero que sí son deducibles de impuestos.

La diferencia entre los Ingresos, costos, seguro intereses y depreciación da como resultado la utilidad antes de impuesto y a dicha cifra se le aplica una tasa impositiva del 25% como impuesto sobre la renta para cada periodo. Seguidamente se le resta el impuesto para obtener las utilidades netas para cada ejercicio.

Una vez se ha determinado la utilidad neta se procede a sumar las cifras correspondientes a la depreciación⁵³ ya que no representan un desembolso real de efectivo y que solo se han incluido para la estimación del impuesto sobre la renta, por otra parte se resta el valor de la cuota⁵⁴ del préstamo que representan los abonos al capital que realiza la empresa por el endeudamiento obtenido con el banco.

La inversión inicial representa la el valor de adquisición del bien es decir el precio de compra y todos aquellos gastos de apertura y adicionales necesarios para la realización del proyecto de inversión.

El financiamiento bancario es el monto del crédito que se le otorgado a la empresa para financiar la adquisición del activo fijo.

El valor de salvamento es una estimación del valor de mercado del bien que tendría el bien al final del horizonte de planeación del proyecto y que al venderlo generaría una entrada de efectivo.

Para el año cero el flujo de efectivo está dado por el monto de la inversión inicial (que se representa en forma negativa) más el monto del financiamiento bancario, la diferencia de (US \$1,491) representa la inversión inicial efectiva que debe realizar el empresario para la ejecución del proyecto.

Los flujos de efectivo netos correspondientes del año uno al año cuatro representa el valor de la utilidad neta más la depreciación, menos las cuotas del préstamo bancario.

⁵³ Ver Tabla 20

⁵⁴ Ver Tabla 21

Para el año cinco el flujo neto de efectivo se calcula de la misma forma que los años anteriores, con la variante que se le debe agregar el valor de salvamento del activo fijo.

Tabla 20
Depreciación del Vehículo

Año	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			US\$14,917
1	US\$3,729	US\$3,729	US\$11,188
2	US\$3,729	US\$7,458	US\$7,459
3	US\$3,729	US\$11,187	US\$3,730
4	US\$3,730	US\$14,917	US\$0

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Valor del bien} - \text{Valor de salvamento}}{\text{Vida útil}}$$

$$\text{Depreciación anual} = \frac{14,917 - 0}{4 \text{ años}}$$

Depreciación anual = US \$3,729

Tabla 21
Amortización del Préstamo Bancario

Año	Anualidad	Abono a Capital	Intereses	Saldo Insoluto
				US\$13,425
1	US\$4,083	US\$1,959	US\$2,124	US\$11,466
2	US\$4,083	US\$2,269	US\$1,814	US\$9,197
3	US\$4,083	US\$2,628	US\$1,455	US\$6,569
4	US\$4,083	US\$3,044	US\$1,039	US\$3,525
5	US\$4,083	US\$3,525	US\$558	US\$0

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

Para el cálculo de la cuota del préstamo se utilizó la siguiente fórmula:

$$A = P \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Donde:

A = anualidad o cuota del préstamo

P = monto del préstamo

i = tasa de interés efectiva⁵⁵

n = período del préstamo

Sustituyendo se tiene:

$$A = 13,425 \frac{0.1582(1+0.1582)^5}{(1+0.1582)^5 - 1}$$

$$A = 13,425(0.304128)$$

$$A = US \$4,083$$

Una vez obtenido todos los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$VPN = -1492 + \frac{2062_1}{(1+20\%)^1} + \frac{2255_2}{(1+20\%)^2} + \frac{2448_3}{(1+20\%)^3} + \frac{26424}{(1+20\%)^4} + \frac{39025}{(1+20\%)^5}$$

$$VPN = \$6,051.25$$

Donde:

P = Desembolso en el año cero = \$1,492.00

FNE = Flujo neto de efectivo

i = Tasa de descuento = 20%

⁵⁵ Ver anexo 5

15. EVALUACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Al determinar el Valor Presente Neto (VPN) de cada una de las alternativas de inversión se obtiene que las tres opciones presentan un valor positivo, es decir, que al descontar los flujos que generan cubren la tasa de rendimiento, por lo que se cumplen las expectativas de rendimiento del proyecto.

En la siguiente tabla se presenta en resumen, el valor de la inversión neta de cada opción de financiamiento, el VPN y la Tasa Interna de Retorno (TIR)

Como segundo criterio de análisis, la opción que ofrece una mejor rentabilidad es el arrendamiento financiero, ya que arroja una TIR de 219.30% muy superior a las otras opciones de financiamiento, producto de ello se considera la mejor opción para financiar el proyecto de adquisición de activo fijo.

El resultado anterior se debe a que en la opción de arrendamiento financiero el empresario necesita una menor cantidad de fondos propios como inversión inicial neta, es decir, de \$828.00 no obstante tiene una alta capacidad para generar flujos de efectivo a la empresa, y esto último es lo que genera valor a las empresas.

En conclusión se recomienda financiarse con arrendamiento financiero para la ejecución del proyecto de adquisición de activo fijo, ya que es la alternativa que financieramente ofrece mayor rentabilidad, no obstante, el empresario debe considerar otras variables del entorno para tomar su decisión.

Tabla 22
Comparativo de Flujos de Efectivo de fuentes de financiamiento evaluados

ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN	INVERSION NETA		VPN		TIR
Arrendamiento Financiero	US\$	828.00	US\$	6,949.58	219.30%
Fondos Propios	US\$	14,917.00	US\$	3,687.37	30.22%
Préstamo Bancario	US\$	1,492.00	US\$	6,051.25	145.90%

Fuente:Elaboracion Propia del grupo

GLOSARIO

Activo Fijo

Las propiedades, bienes materiales o derechos que en el curso normal de los negocios no están destinados a la venta, sino que representan la inversión de capital o patrimonio de una dependencia o entidad en las cosas usadas o aprovechadas por ella, de modo periódico, permanente o semipermanente, en la producción o en la fabricación de artículos para venta o la prestación de servicios.

Arrendamiento Financiero

Se establece a través de un contrato mediante el cual se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona natural o jurídica, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato.

Capital

Total de recursos físicos y financieros que posee un ente económico, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas destinados a producir beneficios, utilidades o ganancias. Riqueza que se destina a la producción.

Comisiones

Costos que cobran los bancos al inicio de una operación crediticia y se justifica por los gastos de elaboración y redacción de documentos así como por los estudios previos y preparativos de la operación.

Depreciación

Es una deducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Se utiliza para dar a entender que las inversiones permanentes de la planta han disminuido en potencial de servicio.

Es una manera de asignar el costo de las inversiones a los diferentes ejercicios en los que se produce su uso o disfrute en la actividad empresarial. Los activos se deprecian basándose en

criterios económicos, considerando el plazo de tiempo en que se hace uso en la actividad productiva, y su utilización efectiva en dicha actividad.

Endeudamiento

Se produce cuando una empresa hace uso de créditos y préstamos bancarios o emite obligaciones y bonos.

Flujo de Caja

Son los flujos de entradas y salidas de efectivo en un período dado, el que 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.

Fuente de Financiamiento

Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Garantía

Acción y efecto de afianzar por medio de documentos, prenda o hipoteca lo estipulado. Aval que asegura y protege contra algún riesgo o eventualidad.

Leasing

Es un contrato de arrendamiento financiero que incluye una opción de compra para el arrendatario sobre el bien recibido en leasing, que puede ejercitar al final del contrato por un precio que se

denomina valor residual y que, obligatoriamente, debe figurar en el contrato de arrendamiento financiero.

Mantenimiento

La programación de inspecciones, tanto de funcionamiento como de seguridad, ajustes, reparaciones, análisis, limpieza, lubricación, calibración, que deben llevarse a cabo en forma periódica en base a un plan establecido y no a una demanda del operario o usuario.

Mantenimiento Preventivo

Su propósito es prever las fallas manteniendo los sistemas de infraestructura, equipos e instalaciones productivas en completa operación a los niveles y eficiencia óptimos.

Obsolescencia

Aplicase a los bienes y procedimientos que están anticuados, han caído en desuso o resultan poco efectivos frente a otros aparecidos con posterioridad

Plazo

Periodo de tiempo en cual se realiza cualquier actividad económica en un determinado lugar.

Préstamo Bancario

Préstamos otorgados por la banca como parte de sus operaciones pasivas; incluye las carteras vigentes, vencida y descontada; los saldos comprenden moneda nacional y extranjera.

Proyecto de Inversión

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

Rentabilidad

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.

Es la remuneración al capital invertido, se expresa en porcentaje sobre dicho capital. Aplicada a un activo, es su cualidad de producir un beneficio o rendimiento, habitualmente en dinero.

Tasa de Depreciación

Índice de pérdida de valor de determinados activos en un tiempo determinado.

Tasa de Descuento

Índice de rendimiento utilizado para descontar futuros flujos de efectivo a su valor actual.

Tasa de Interés

Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito, rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Es el precio en porcentaje que se paga por el uso de fondos adquiridos.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, 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 del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

La TIR es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para comparar la factibilidad de diferentes opciones de inversión. Generalmente, la opción de inversión con la TIR más alta es la preferida.

Si la tasa de rendimiento del proyecto, expresada por la TIR, supera a la tasa de corte, se le acepta; en caso contrario, se le rechaza.

Valor Actual Neto (VAN)

Metodología tradicional de valorización de activos que consiste en descontar los flujos netos de efectivo esperados a la tasa que considera el valor del dinero en el tiempo, como también el riesgo inherente al activo. De esta forma, el valor del activo será el resultado de la diferencia entre la inversión inicial y la suma de los flujos netos de efectivo traídos a valor presente, y el criterio de inversión óptima será invertir si el valor actual neto del activo es positivo.

Valor de Salvamento

Valor de mercado de un activo al final de su vida útil.

Vida Útil

Duración esperada del funcionamiento de un activo.

BIBLIOGRAFÍA

TESIS

Alas Acosta, J. P., & Otros. (2003). Guía de Evaluación del Arrendamiento Financiero (Leasing) como Alternativa de Equipamiento para la Mediana Empresa Comercial del Municipio de San Salvador. Trabajo de Graduación, Universidad de El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas.

Benavides, J. M., & Ortiz, I. P. (2001). Diseño de un sistema de registros contables basado en NIFF para la presentación razonable de los activos fijos arrendados, en los estados financieros de las empresas dedicadas a leasing de vehículos ubicadas en el municipio de Antiguo Cuscatlán del departamento de la libertad. Trabajo de Graduación, Universidad Francisco Gavidia.

Lazo, M. M. (Julio de 2001). El Leasing o Arrendamiento Financiero, su importancia para la Legislación Salvadoreña. Tesis para optar al grado de Administrador de Empresas, Universidad Francisco Gavidia .

Pablo, C.

La implementación del contrato de arrendamiento financiero en la práctica jurídica mercantil salvadoreña a la luz de Ley de Arrendamiento Financiero. Trabajo de Graduación, Universidad de El Salvador, Facultad de Ciencias Jurídicas.

Stifano Taglaferro, E. K. (1998). Análisis del Arrendamiento Financiero como alternativa de financiamiento para la mediana empresa para Barquesimient. Trabajo de Graduación, Barcelona.

LIBROS

Mejía, I. (2006). Guía para la Elaboración de Trabajos de Investigación Monográfico o Tesis (5ª ed.).

Sampieri, R. H. (2001). Metodología de la Investigación (2ª ed.).

Hernández Campos, E. U. (Enero de 2007). Estudio Financiero del Arrendamiento, sus ventajas y desventajas financieras. (H. y. S.C, Ed.) Guanajuato, México.

FUNDES. (2002). Entorno Empresarial, Indicadores del Entorno de la Pequeña y Mediana Empresa PYME en los países FUNDE. San Salvador, El Salvador.

Garza Castaño Ricardo. (2000). Creación de PYMES: Objetivo emprendedor. México.

Paíz, M. d. (1996). Los Beneficios que obtienen las Empresas Mercantiles en la operación de Arrendamiento Financiero. Guatemala: Color-Forma

Agustín, R. P. Administración de Empresas, Teoría y Práctica. (Liympusa, Ed.)

(BID) Banco Interamericano de Desarrollo, (2002). Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento.

Mavila H., D. (2003). El Leasing en el nuevo milenio. México.

NORMATIVAS

Luis, V. L. (2000). Código de Comercio. L.y.s.

Ley de Arrendamiento Financiero. (9 de Julio de 2002). Decreto N° 884 . Publicado en el Diario Oficial número 126, Tomo N° 356.

Ricardo, O. M. (2007). Recopilación de Leyes Tributarias. Jurídica Salvadoreña.

Varios. NIC N° 17 (revisada en 1997). En Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

REVISTAS

Monjaras, J. (2007). Leasing rodante en pleno desarrollo. El Economista .

Monjaras, J. (s.f.). Apopa con potencial logístico. El Economista .

DOCUMENTOS ELECTRONICOS

Acedo Mendoza Carlos. (s.f.). Leasing o Arrendamiento Financiero. Recuperado el 2 de Marzo de 2008, de <http://www.conecam.com.ve/>

Arrendamiento Financiero. (s.f.). Recuperado el 27 de Abril de 2007, de <http://www.monografias.com/trabajos15/arrendamiento-financiero/arrendamiento-financiero.zip>

Alternativa de financiamiento empresarial. (3 de Noviembre de 2000). El Diario de Hoy .

Amat Oriol. (1989). "El Leasing". (Deusto, Ed.) España.
(2008). APA - Estilo de citas. Bibliografía.

Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar. (s.f.). Recuperado el 13 de Enero de 2008, de http://www.plangeneralcontable.com/modules.php?name=GeTia&contentId=man_pgc&lastCtg=ctg_13&manPage=8#m24.

DIGESTYC-Ministerio de Economía. (1998). índices económicos. Encuesta Económica Anual .

El leasing o arrendamiento financiero. (s.f.). Recuperado el 10 de Febrero de 2008, de <http://www.consumer.es/economia-domestica/elleasing.htm>

Fiorrella, B. G. La realidad jurídica social y económica de los contratos de "Leasing" financiero en Costa Rica. (Versión electrónica ed.).

Guía de Leasing. (s.f.). Recuperado el 15 de Marzo de 2007, de Lázaro Guillamón, C.

Las Transacciones Comerciales a través de Leasing en las Fuentes Jurídicas Romanas. Versión electrónica.

PUBLICACIONES

Alternativa de financiamiento empresarial. (3 de Noviembre de 2000). El Diario de Hoy .

CONAMYPE. (2004). Estrategia para el Desarrollo Competitivo de la MIPYME 2004 – 2009.

López, S. (12 de Marzo de 2007). Pyme sin financiamiento a su medida, según USAID. La Prensa Gráfica.

M. Milocco, G. (2001). El rol de las PyMEs en la recuperación de la recesión económica. Una mirada argentina .

Martínez, J. E., & Viéytez Beltrán, E. (2002). Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas. San Salvador, El Salvador.

Ministerio de Economía. (1999). Índices económicos. Encuesta Económica Anual .

Villanueva, C. S., Huerta Ríos, H., & Vengegas, L. M. Arrendamiento Financiero - Estudio Contable, Fiscal y Financiero.

ANEXOS

**CUESTIONARIO PARA LA EVALUACIÓN DE LA APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO
FINANCIERO EN LA PYME DEL MUNICIPIO DE APOPA**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

OBJETIVO:

El presente cuestionario pretende establecer un diagnóstico sobre la aplicación del Arrendamiento Financiero como financiamiento en la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) del Municipio de Apopa y evaluar en que medida puede contribuir a mejorar los niveles de rentabilidad en sus operaciones.

INDICACIONES:

Lea cuidadosamente las preguntas y dé respuesta a cada una de ellas. En las de elección múltiple, marque con una "X" el cuadro que corresponda a la alternativa que crea conveniente, y en las de complemento conteste en forma clara y concisa.

Cabe mencionar que la información brindada es para fines académicos, por lo que será utilizada con estricta confidencialidad.

Por su colaboración le anticipamos nuestro agradecimiento.

SECCIÓN I: GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1. Sector de la economía en que opera la empresa:
 - a. Comercio
 - b. Industria
 - c. Servicios

2. Número de empleados que tiene la empresa:
 - a. De 1 a 10
 - b. De 11 a 50
 - c. De 51 a 100
 - d. Más de 100

3. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa de operar?
- a. Menos de un año
 - b. Entre 1 y 3 años
 - c. Entre 3 y 5 años
 - d. Más de 5 años

SECCIÓN II: CONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Arrendamiento Financiero o Leasing: Es un moderno sistema de financiamiento destinado a empresas y personas naturales que consiste en un contrato a un plazo previamente pactado, en el cual el arrendatario (cliente) cancela cuotas mensuales las cuales en su totalidad amortizan el valor de un bien. Al finalizar el contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir el bien para sí mismo cancelando la opción de compra la cual en la generalidad de los casos equivale a una cuota más del contrato.

1. ¿Conoce o ha escuchado de los servicios de Leasing o Arrendamiento Financiero?

SI NO

2. Ha recibido algún tipo de asesoría de arrendamiento financiero de:

- a. Instituciones Financieras
- b. Gremiales
- c. Instituciones Gubernamentales
- d. Consultores independientes
- f. No ha recibido asesoría
- g. Otros Especifique: _____

3. ¿Como ha financiado la adquisición de activos fijos?

- a. Capital Propio
- b. Préstamos Bancarios
- c. Arrendamiento Financiero
- d. Otros Especifique: _____

4. Utiliza los servicios de Arrendamiento Financiero:

- a. Actualmente
- b. Lo ha utilizado anteriormente
- c. No lo ha utilizado
- d. Pretende utilizarlo

5. ¿Qué ventajas encuentra en el Arrendamiento Financiero con respecto a otras fuentes de financiamiento?

- a. Plazos de financiamiento
- b. Escudo fiscal
- c. Protección contra obsolescencia
- d. Opción de compra
- e. Tasas de interés competitivas
- f. Liberación de otras líneas de crédito
- g. Rápida resolución del financiamiento
- h. Crédito del 100% del valor del bien
- i. Protección al capital de trabajo

6. ¿Qué desventajas encuentra en el Arrendamiento Financiamiento con respecto a otras fuentes de financiamiento?

- a. Falta de propiedad del bien
- b. Gasto por depreciación
- c. Riesgos inherentes al bien
- d. Dificil acceso al financiamiento
- e. Escaza promoción por parte de las entidades financieras
- f. Otras Especifique: _____

7. ¿Tiene su empresa actualmente necesidades de inversión en activos fijos?

SI NO

8. Indique ¿cuál ha sido el destino que su empresa ha dado al servicio del Arrendamiento Financiero?

Adquisición de:

- a. Equipo informático
- b. Mobiliario y equipo de oficina
- c. Vehículos
- d. Maquinaria
- e. Bienes inmuebles
- f. Otros Especifique: _____

9. Considera necesario la elaboración de una guía que permita a una empresa evaluar el costo de financiarse con Arrendamiento Financiero y de otras fuentes de financiamiento.

SI NO

10. ¿Cuenta la empresa con una herramienta administrativa que le permita evaluar el costo de las distintas fuentes de financiamiento en la adquisición de activos fijos?

SI NO

11. ¿Considera que actualmente las fuentes de financiamiento tradicionales (Bancos, Cooperativas, Fondos Propios, etc.) son suficientes y que no es necesario evaluar fuentes alternativas como el Arrendamiento Financiero?

SI NO

12. ¿Cuándo la empresa adquiere activos fijos realiza un análisis de los costo en concepto de intereses entre las distintas fuentes de financiamiento?

SI NO

13. ¿Hasta que grado considera que el Arrendamiento Financiera se adecua a las necesidades de financiamiento de la empresa?

- a. Aceptablemente
- b. Medianamente
- c. Escasamente
- d. No se adecua

ANEXOS

Anexo N° 1: Cuestionario

Anexo N° 2: Tabulación del Cuestionario

ANEXO N°2: TABULACIÓN DE CUESTIONARIO

SECCIÓN I: GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1. Sector de la economía en que opera la empresa:

Objetivo: Identificar el sector de la economía que más podría utilizar el arrendamiento financiero como una herramienta que contribuya a mejorar sus niveles de rentabilidad y disminuir sus costos de adquisición de activos fijos.

Cuadro N° 1

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Comercio	37	54.41%
Industria	12	17.65%
Servicios	19	27.94%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 1

Sector de la economía en que opera la empresa



Análisis e Interpretación:

El 54% de las empresas pertenecen al sector comercio lo cual indica que este sector es el mas representativo en el cual el arrendamiento financiero una herramienta que contribuye a desarrollar sus operaciones debido a que el comercio necesita de una amplia gama de activos para operar de una manera eficiente, ya que es posible adquirir cualquier tipo de bien en arriendo.

Otro sector también importante lo constituye el sector servicio con aproximadamente con un 28% del total de empresas encuestadas en este sector existe la necesidad de operar de la manera mas eficiente para lo cual los empresarios siempre están en la búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento de activos que le generan la mayor utilidad al mas bajo costo de adquisicion, al mismo tiempo el sector industria tiene los mismos requerimientos y exigencias de las fuentes de financiamiento alternas que le proporcionen mayores beneficios y costos menores para obtener una mayor rentabilidad en sus inversiones cuando adquieren algún activo fijo para realizar o expandir sus operaciones.

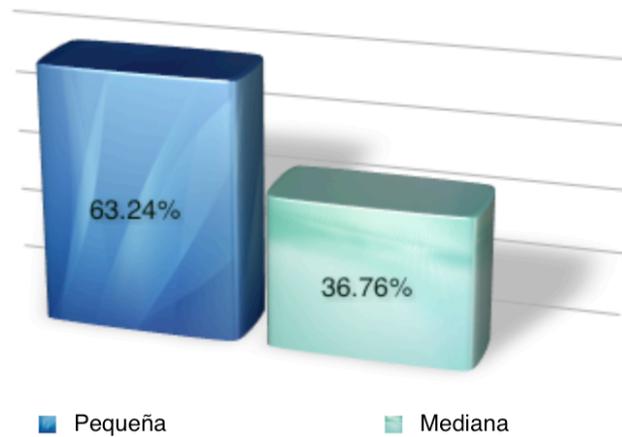
2. Número de empleados que tiene la empresa:

Objetivo: establecer los parámetros para clasificar a las empresas de la muestra para realizar las consideraciones respectivas dependiendo al sector al que pertenecen pequeña o mediana empresa

Cuadro N° 2

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
De 11 a 50	43	63.24%
De 51 a 100	25	36.76%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 2
Número de empleados que posee la empresa



Análisis e Interpretación:

De la muestra un 63.24% pertenecen a la pequeña empresa lo cual quiere decir que este sector cada día crece y por ende sus necesidades se van ampliando para poder crecer y desarrollarse necesitan de fuentes alternativas de financiamiento que le proporcionen los mayores beneficios posibles. de igual manera la mediana empresa también persigue los mismo beneficios mayor rentabilidad y costos bajos de adquisición de activos para sus operaciones.

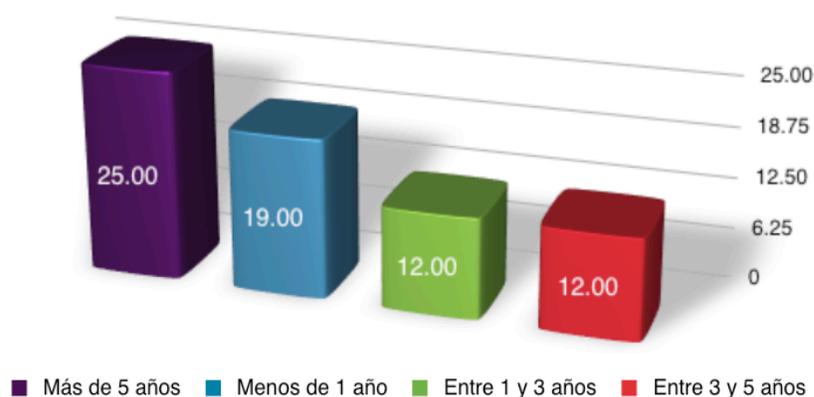
3. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa de operar?

Objetivo: Identificar el grado de permanencia en el mercado de operar de las empresas encuestadas y su desarrollo en sus actividades.

Cuadro N° 3

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de 1 año	19	27.94%
Entre 1 y 3 años	12	17.65%
Entre 3 y 5 años	12	17.65%
Más de 5 años	25	36.76%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 3
Tiempo que tiene la empresa de operar



Análisis e Interpretación:

Un buen porcentaje tiene ya experiencia en su área de acción ya que tienen más de cinco años de operar en el mercado lo que significa que tienen conocimiento de fuentes alternativas de financiamiento.

Otro porcentaje considerable son las empresas que tienen menos de un año de operar relativamente nuevas las cuales no tienen un conocimiento amplio de otras fuentes de financiamiento que les proporcionarían mayores beneficios de igual manera están las otras empresas que se encuentran entre cinco y tres años de operar en el mercado que también en determinado momento necesitaran expandir sus operaciones para lo cual necesitaran evaluar diversas fuentes de financiamiento que les proporcionen los rendimientos mas aceptables y de mas bajo costos.

SECCIÓN II: CONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

1. ¿Conoce o ha escuchado de los servicios de Leasing o Arrendamiento Financiero?

Objetivo:

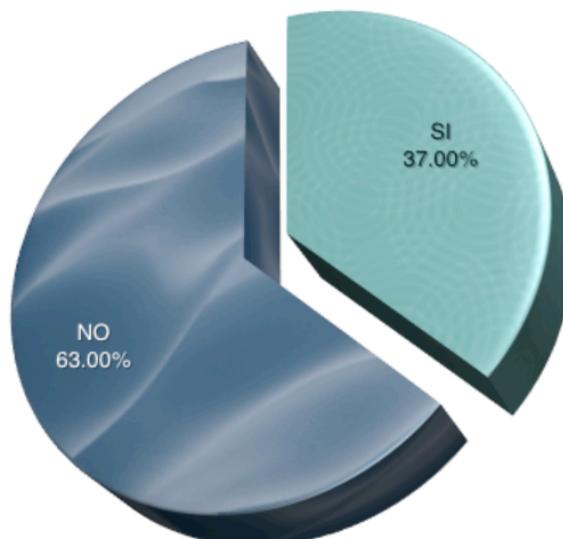
Establecer el grado de conocimiento que los empresarios tienen sobre el arrendamiento financiero para poder determinar si existe una aplicación adecuada que este dando resultados satisfactorios.

Cuadro N° 1

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
SI	25	36.76%
NO	43	63.24%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 1

Conocimiento de los servicios de Leasing o Arrendamiento Financiero



Análisis e Interpretación:

En cuanto el grado de conocimiento que poseen los empresarios un 63% manifestó que no tenía mayor conocimiento acerca de esta forma de financiamiento de activos fijos por lo cual es de gran importancia dar a conocer los beneficios de esta forma de financiamiento ya que solo 37% conocen o han oído hablar del arrendamiento financiero pero no lo están aplicando en sus operaciones. Algunos de estos que manifestaron conocer esta forma de financiamiento.

2. Ha recibido algún tipo de asesoría de arrendamiento financiero de:

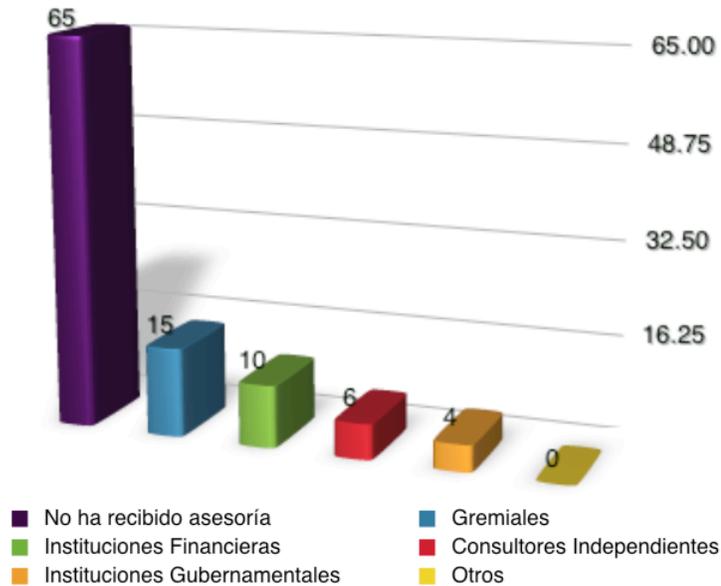
Objetivo:

Determinar si los empresarios de las pequeñas empresas son considerados por instituciones o cualquier entidad financiera que les ha brindado algún tipo de orientación sobre el arrendamiento financiero como alternativa para obtener cualquier clase de activos para sus operaciones.

Cuadro N° 2

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
No ha recibido asesoría	44	64.71%
Gremiales	10	14.71%
Instituciones Financieras	7	10.29%
Consultores Independientes	4	5.88%
Instituciones Gubernamentales	3	4.41%
Otros	0	0.00%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 2
Asesoría sobre el arrendamiento financiero



Análisis e Interpretación:

En cuando si ha recibido algún tipo de asesoría o lineamientos para aplicar el arrendamiento financiero en sus empresas un buen porcentaje cerca del 65% concluyeron que no han recibido ningún tipo de asesoría de esta forma de financiar activos fijos bajo esta modalidad de arrendar activos, solo un 15% aproximadamente manifestaron que si habían recibido asesoría acerca del arrendamiento financiero considerando que es mucho mayor la cantidad de empresarios que no tienen ningún tipo de asesoramientos es de gran importancia que sectores como las mismas arrendadoras tendrían la tarea de dar a conocer los beneficios que esta modalidad de financiamiento representa.

3. ¿Como ha financiado la adquisición de activos fijos?

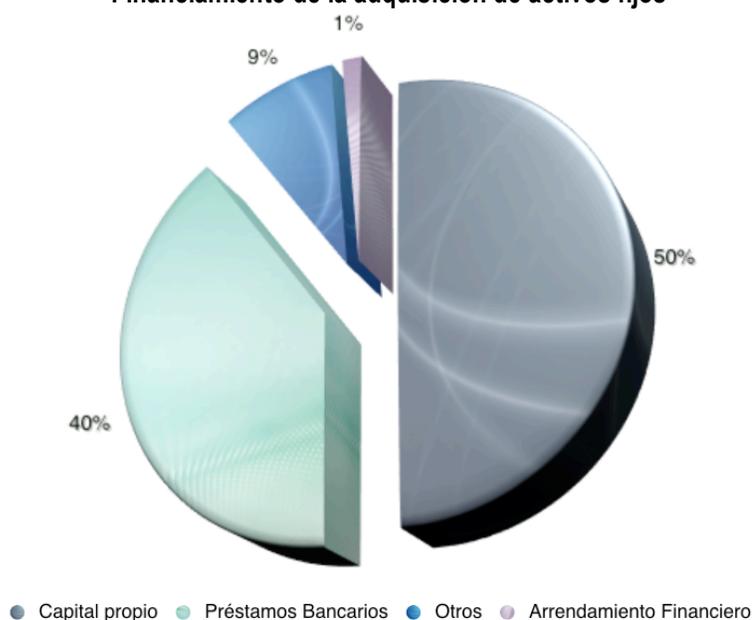
Objetivo:

Determinar las principales fuentes de financiamiento que generalmente han utilizado para adquirir los activos fijos.

Cuadro N° 3

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Capital propio	34	50.00%
Préstamos Bancarios	27	39.71%
Otros	6	8.82%
Arrendamiento Financiero	1	1.47%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 3
Financiamiento de la adquisición de activos fijos



Análisis e Interpretación:

En relación como los empresarios han financiado sus activos fijos un buen porcentaje del 50% los ha hecho con su capital propio de trabajo que en algunas ocasiones les ocasiona inconvenientes ya que no pueden disponer de fondos para distribuir utilidades en un determinado momento, otro buen porcentaje del 40% manifestó que se han financiado por el sistema tradicional de préstamos bancarios que en algunas ocasiones las tasas de interés son altas pero como existe la necesidad de adquirir un determinado bien recurren a esta fuente. Un 9% de los encuestados dijeron que obtenían fondos de casas de préstamo, asosaciones de crédito, cooperativas que en algunas ocasiones les resultaba más bajos costos .y un solo 1% dijo que utiliza el arrendamiento financiero para sus operaciones.

4. Utiliza los servicios de Arrendamiento Financiero:

Objetivo:

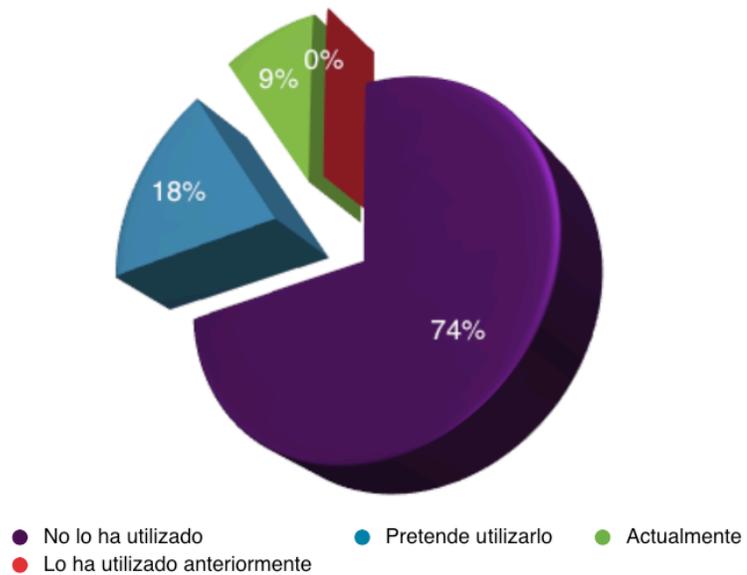
Conocer si esta utilizando el arrendamiento financiero para financiar sus activos fijos de cualquier naturaleza o si estaría dispuesto a utilizar esta alternativa de financiamiento.

Cuadro N° 4

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
No lo ha utilizado	50	73.53%
Pretende utilizarlo	12	17.65%
Actualmente	6	8.82%
Lo ha utilizado anteriormente	0	0.00%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 4

Utilización de los servicios de arrendamiento financiero



Análisis e Interpretación:

Un buen porcentaje del 74% no está utilizando el arrendamiento financiero porque no tienen conocimiento acerca de esta forma de financiamiento por lo cual no se atreven a utilizarlo, pero no obstante un 18% pretende utilizarlo cuando obtengan los debidos lineamientos para hacerlo ,además existe un 9% que si lo está utilizando satisfactoriamente como una fuente alternativa para sus operaciones de adquisición de activos fijos.

5. ¿Qué ventajas encuentra en el Arrendamiento Financiero con respecto a otras fuentes de financiamiento?

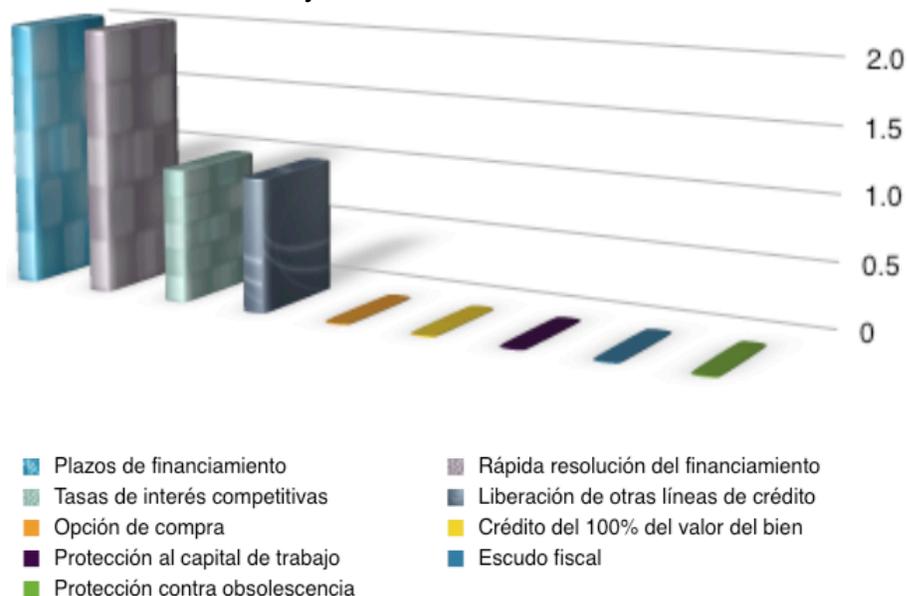
Objetivo:

Establecer que tipo de ventajas encuentran los empresarios de las pymes al utilizar esta alternativa de financiamiento para sus activos fijos respecto a otras fuentes de financiamiento tradicionales como los préstamos bancarios.

Cuadro N° 5

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Tasas de interés competitivas	1	16.67%
Plazos de financiamiento	2	33.33%
Liberación de otras líneas de crédito	1	16.67%
Rápida resolución del financiamiento	2	33.33%
Total	6	100.00%

Gráfico N° 5
Ventajas del arrendamiento financiero



Análisis e Interpretación:

Dentro de las ventajas que manifestaron los encuestados que les proporcionaba el arrendamiento financiero cloro los que lo utilizan puntualizaron que los plazos que se pueden pactar en los contratos de arrendamiento son de acuerdo a sus necesidades del uso del bien a arrendar además de las tasa de interés que algunas ocasiones son mas bajas que las del mercado de prestamos bancarios de los bancos comerciales. Y además las operaciones son mucho mas rápidas que cuando se solicita un préstamo bancario.

6. ¿Qué desventajas encuentra en el Arrendamiento Financiamiento con respecto a otras fuentes de financiamiento?

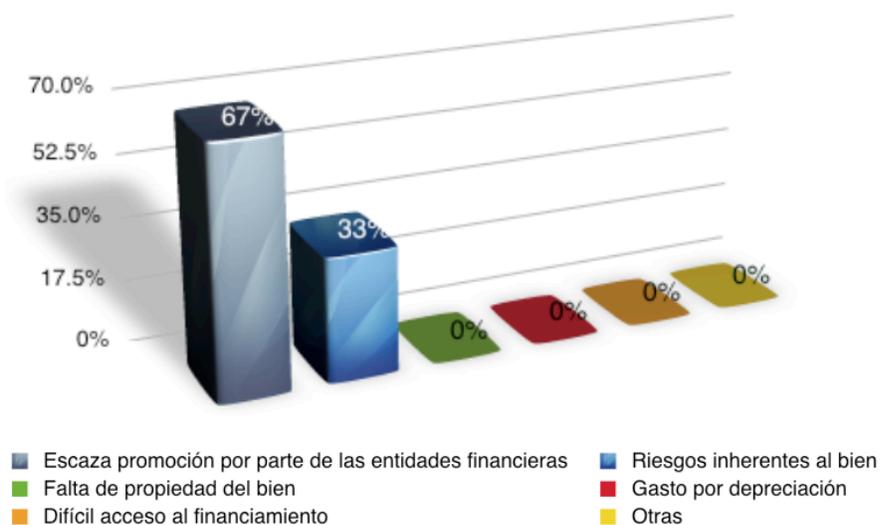
Objetivo:

Determinar que tipo de desventajas presenta esta alternativa de financiar sus activos bajo esta modalidad de arrendamiento financiero, comparada con otras que alguna vez han utilizado para adquirir sus activos fijos y establecer que tan favorable o desfavorable la consideran.

Cuadro N° 6

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Riesgos inherentes al bien	2	33.33%
Escaza promoción por parte de las entidades financieras	4	66.67%
Total	6	100.00%

Gráfico N° 6
Desventajas del arrendamiento financiero



Análisis e Interpretación:

En cuanto las desventajas del contrato de arrendamiento financiero un 67% de los encuestados mencionan que no existe la suficiente propagación de parte de las compañías arrendadoras o otras entidades financieras que se dediquen a esta actividad y lo consideran una desventaja con respecto a otras fuentes de financiamiento que utilizan como los préstamos bancarios que de alguna manera tienen información por parte de las que proporcionan estos tipos de servicio.

Luego un 33% considero que los riesgos inherentes al bien era otra desventaja considerable pues hacen hincapié en que los activos siempre pertenecen al arrendador y que el arrendatario hace uso solamente de los activos arrendados aunque al final del contrato tiene la opción de compra del bien a un precio menor.

7. ¿Tiene su empresa actualmente necesidades de inversión en activos fijos?

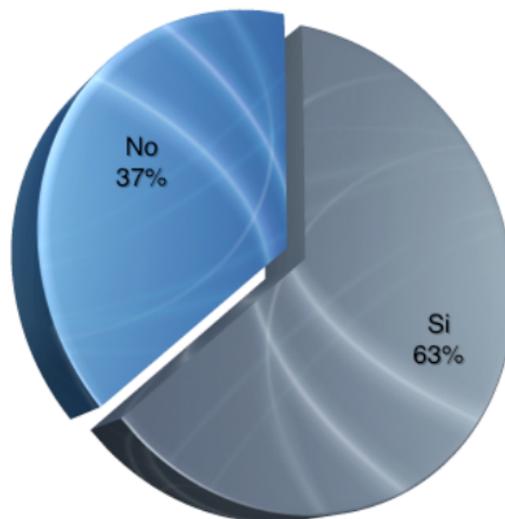
Objetivo:

Determinar si existe la necesidad de adquirir activos fijos y si estarían dispuestos a utilizar esta alternativa de financiamiento para adquirirlos.

Cuadro N° 7

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Si	43	63.24%
No	25	36.76%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 7
Necesidades de inversión en activos fijos



Análisis e Interpretación:

De acuerdo con los encuestados un 63.24% opinan que existe siempre la necesidad de la adquisición de activos fijos en un determinado momento para mejorar sus actividades productivas. Y siempre están buscando nuevas alternativas que les representen los menores costos y más rendimientos cuando se deciden por una opción de financiamiento de activos fijos.

Y un 36.76% son de la opinión que no necesitan invertir en mas activos fijos para realizar sus operaciones.

8. Indique ¿Cuál ha sido el destino que su empresa ha dado al servicio del Arrendamiento Financiero?

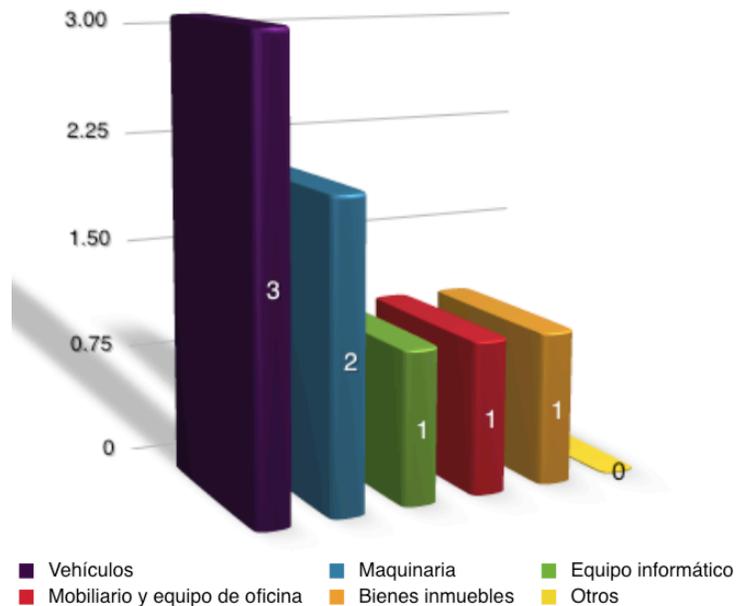
Objetivo:

Establecer que tipos de activos fijos han adquirido bajo esta modalidad y así determinar que tipo bienes adquieren con mayor frecuencia a través de arrendamiento financiero.

Cuadro N° 8

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Equipo informático	1	12.50%
Mobiliario y equipo de oficina	1	12.50%
Vehículos	3	37.50%
Maquinaria	2	25.00%
Bienes inmuebles	1	12.50%
Total	8	100.00%

Gráfico N° 8
Destino que la empresa ha dado al servicio de arrendamiento financiero



Análisis e Interpretación:

Cuando se les pregunto a los que están utilizando el arrendamiento financiero el bien que han financiado bajo esta modalidad de contrato un 37.50% respondieron que vehículos son los bienes que mas han utilizado debido a que existe la modalidad de arrendamiento operativo el cual les representa algunas ventajas como el mantenimiento del bien que esta incluido en algunas ocasiones en la cuota que pagan por el arriendo del bien. Además un 25% opino que equipo informatico, maquinaria, y mobiliario eran lo que habían financiado con este tipo de contrato esto depende del tipo de cada empresa y las necesidades especificas de las mismas.

9. Considera necesario la elaboración de una guía que permita a una empresa evaluar el costo de financiarse con Arrendamiento Financiero y de otras fuentes de financiamiento.

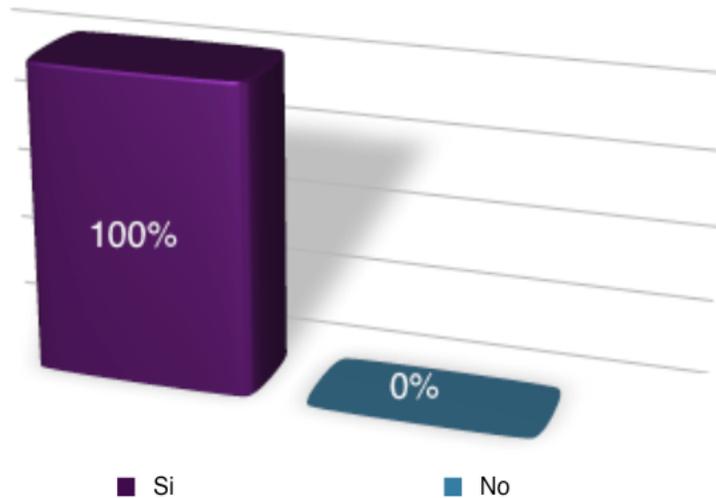
Objetivo:

Determinar el grado de importancia que tendría la elaboración de una guía para establecer los costos de financiarse con un contrato de arrendamiento financiero comparado con otras que generalmente utilizan para adquirir sus activos fijos

Cuadro N° 9

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Si	68	100.00%
No	0	0.00%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 9
Necesidad de elaboración de una guía para evaluar el arrendamiento financiero



Análisis e Interpretación:

En cuanto al grado de importancia que tendría la elaboración de una guía que permita evaluar el costo de esta alternativa de financiamiento con respecto a otras para adquirir activos fijos un 100% o sea todos los encuestados concluyeron que si seria de gran ayuda para visualizar de una mejor manera los beneficios de estos contratos de arrendamiento de bienes.

10. ¿Cuenta la empresa con una herramienta administrativa que le permita evaluar el costo de las distintas fuentes de financiamiento en la adquisición de activos fijos?

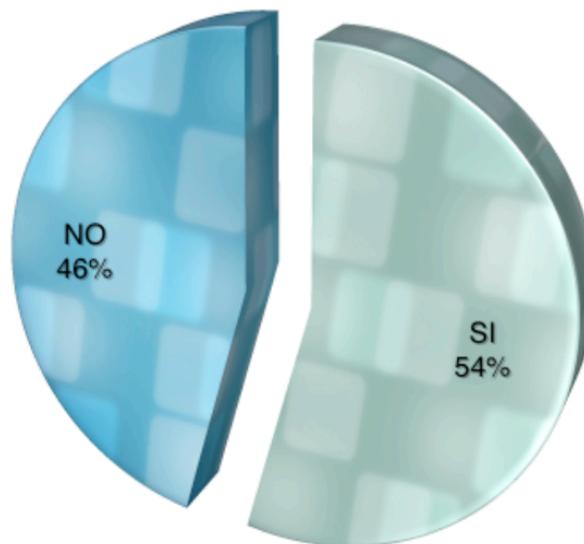
Objetivo:

Establecer si las empresas en un determinado momento cuentan con un parámetro de medición de riesgos y costos cuando se deciden adquirir sus activos fijos.

Cuadro N° 10

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Si	37	54.41%
No	31	45.59%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 10
Herramienta administrativa para la evaluación del costo de financiamiento



Análisis e Interpretación:

Cuando se les pregunto que si cuentan con una herramienta para medir los costos que incurren cuando adquieren activos fijos un 54% fueron de la opinión que si contaban con una herramienta que les permitía evaluar la adquisición de un activo pero que estas no les proporcionan muchos parámetros de decisión ya que solo visualizan el porcentaje de intereses que tienen que pagar en determinado periodo de tiempo. Y 46% opino que no cuentan con ninguna herramienta que les permite ver los costos y beneficios de las diferentes fuentes de financiar activos fijos.

11. ¿Considera que actualmente las fuentes de financiamiento tradicionales (Bancos, Cooperativas, Fondos Propios, etc.) son suficientes y que no es necesario evaluar fuentes alternativas como el Arrendamiento Financiero?

Objetivo:

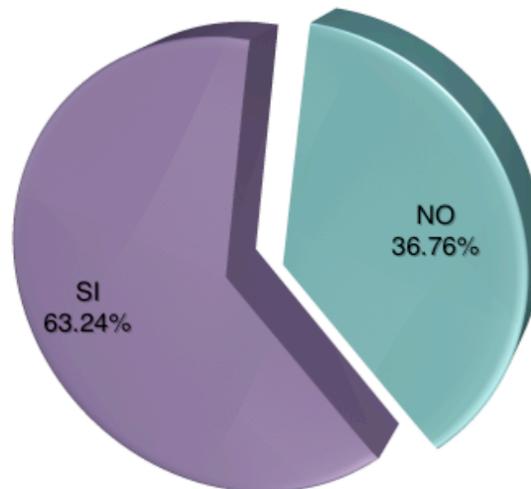
Determinar si son suficientes las fuentes de financiamiento actuales para adquirir activos fijos y establecer la importancia que tendrían otros tipos de financiamiento

Cuadro N° 11

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Si	43	63.24%
No	25	36.76%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 11

Necesidad de evaluar fuentes alternativas de financiamiento



Análisis e Interpretación:

Un 63.24% son de la opinión que las fuentes tradicionales como los bancos y cooperativas son suficientes para financiar sus necesidades de activos fijos porque así lo han venido haciendo durante

mucho tiempo por tradición pero también 36.76% opinan que no son suficientes las fuentes tradicionales y que es necesario utilizar o conocer otras como el arrendamiento financiero.

12. ¿Cuándo la empresa adquiere activos fijos realiza un análisis de los costos en concepto de intereses entre las distintas fuentes de financiamiento?

Objetivo:

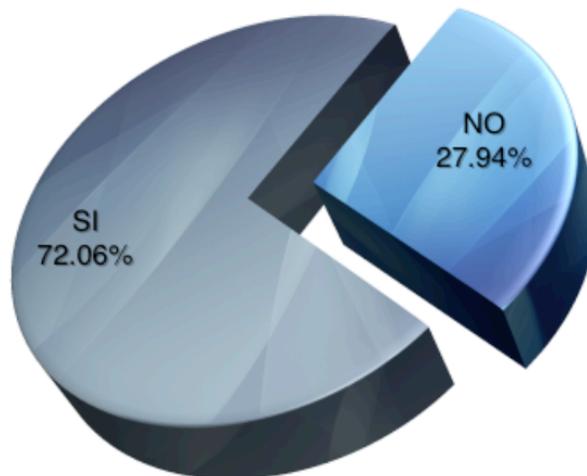
Determinar si se consideran los costos en conceptos de intereses cuando se adquiere algún tipo de activo fijo bajo cualquier modalidad de financiamiento y la importancia que tiene para elegir la mejor alternativa que represente el menor costo posible.

Cuadro N° 12

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Si	49	72.06%
No	19	27.94%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 12

Análisis de los costos por intereses entre las distintas fuentes de financiamiento



Análisis e Interpretación:

De acuerdo con la encuesta 72.06% consideran los costos de intereses pero no los pueden comparar con otras alternativas de financiamiento por lo tanto no es de mucha importancia solo considerar los costos de los prestamos si no se comparan con otras fuentes de financiamiento y un 27.94% fueron de la opinión que no consideraban los costos cuando adquirirían algún bien bajo cualquier modalidad de financiamiento.

13. ¿Hasta que grado considera que el Arrendamiento Financiero se adecua a las necesidades de financiamiento de la empresa?

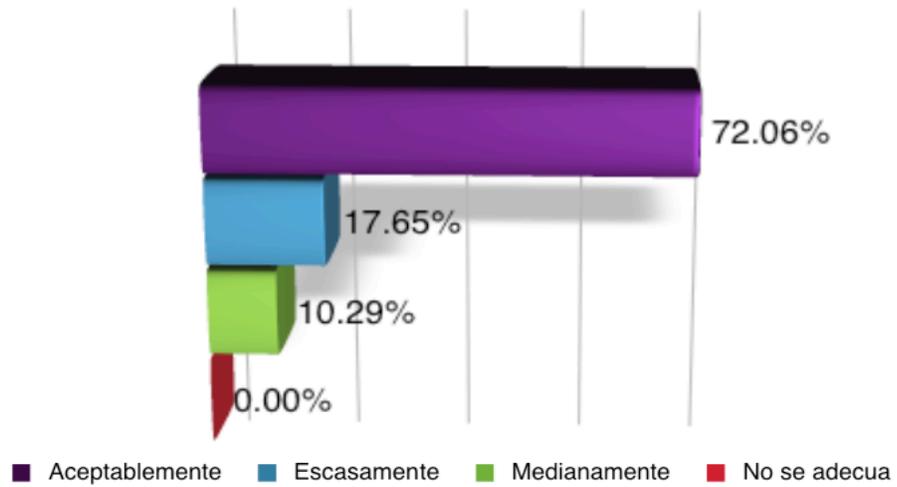
Objetivo:

Establecer si el arrendamiento financiero cubre la adquisición de cualquier activo fijo dependiendo de la actividad a la que se dedique la empresa

Cuadro N° 13

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
Aceptablemente	49	72.06%
Escasamente	12	17.65%
Medianamente	7	10.29%
No se adecua	0	0.00%
Total	68	100.00%

Gráfico N° 13
Adecuación del arrendamiento a las necesidades de financiamiento de la empresa



Análisis e Interpretación:

El arrendamiento financiero se adecua aceptablemente según 72.06% de los que lo utilizan en sus actividades productivas ya que les proporciona beneficios en la práctica de sus operaciones. Luego un 17.65% opino que se adecuaba escasamente porque no lo conocen en su totalidad.

ANEXO 3
LISTADO DE EMPRESAS ENCUESTADAS POR SECTOR

Cantidad de PyME: 68

Municipio de Apopa

Fuente:

Ministerio de Economía - Dirección General de Estadísticas y Censos
(DIGESTYC)

Descripcion del Reporte: Directorio de Establecimientos; Con CIIU: 11101 -
990001; Municipio: APOPA

Base año: 2005

N°	Establecimiento	Razon Social	Ciiu RV3	Actividad
1	AGROSERVICIOS ALVARES # 2	PEDRO JUAN ALVAREZ LOPEZ	523922	VENTA DE INSECTICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, FERTILIZANTES, ABONOS DE ORIGEN MINERAL Y ORGANICO (AGROSERVICIOS, ETC.).
2	AGROSERVICIO EL BUEN AMIGO	CRISTOBAL DE JESUS GUZMAN	523922	VENTA DE INSECTICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, FERTILIZANTES, ABONOS DE ORIGEN MINERAL Y ORGANICO (AGROSERVICIOS, ETC.).
3	AGROSERVICIO EL SEMBRADOR	EDUARDO DUKE VELASQUEZ	523922	VENTA DE INSECTICIDAS, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, FERTILIZANTES, ABONOS DE ORIGEN MINERAL Y ORGANICO (AGROSERVICIOS, ETC.).
4	REPARACION Y VENTA DE LLANTAS MAGAÑA	ANDRES MAGAÑA	503009	VENTA AL POR MENOR DE LLANTAS Y TUBOS NUEVOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES.
5	LLANTERIA MIRANDA	JOSE ULISES MIRANDA	503009	VENTA AL POR MENOR DE LLANTAS Y TUBOS NUEVOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES.
6	LLANTIFRENOS FUTURA	GLENDARELY TRIGUEROS	503009	VENTA AL POR MENOR DE LLANTAS Y TUBOS NUEVOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES.

7	BATERIAS EL TOQUE	MARIO ANTONIO NAVARRO	503008	VENTA AL POR MENOR DE BATERIAS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES.
8	LUBRICANTES CONCEPCION	CONCEPCION ALVARENGA	505002	VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTORES Y OTROS.
9	LUBRICANTES CORNEJO	JOSE IDELIO CORNEJO	505002	VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTORES Y OTROS.
10	LUBRICANTES Y ACCESORIOS ALEX	JOAQUIN ALEXANDER SANCHEZ	505002	VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTORES Y OTROS.
11	LUBRICENTRO ELPINCHAZO	JULIO EMILIO CASTANEDA	505002	VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTORES Y OTROS.
12	LUBRICERVICIOS SUPER CAR	CARLOS ALBERTO RODRIGUEZ AQUINO	505002	VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTORES Y OTROS.
13	MULTISERVICIOS PALCO S.A. DE C.V.	MULTISERVICIO PALACIO CONTRERAS S.A. DE C.V.	505002	VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTORES Y OTROS.
14	LUBRICENTRO R Y M	RUBEN GALAN	505002	VENTA DE ACEITES GRASAS Y LUBRICANTES PARA AUTOMOTORES Y OTROS.
15	CHALET S/N	ROSALBA MORENO	521104	CHALET. (5211 - VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES NO ESPECIALIZADOS CON SURTIDO COMPUESTO PRINCIPALMENTE DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.)
16	CHALET S/N	RAMON ALFREDO LOPEZ	521104	CHALET. (5211 - VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES NO ESPECIALIZADOS CON SURTIDO COMPUESTO PRINCIPALMENTE DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.)
17	CHALET S/N	RAFAEL CORTEZ	521104	CHALET. (5211 - VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES NO ESPECIALIZADOS CON SURTIDO COMPUESTO PRINCIPALMENTE DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.)
18	CHALET GLORIA	MISAEEL GUZMAN	521104	CHALET. (5211 - VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES NO ESPECIALIZADOS CON SURTIDO COMPUESTO PRINCIPALMENTE DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.)

19	CHALET S/N	MARTA SANCHEZ	521104	CHALET. (5211 - VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES NO ESPECIALIZADOS CON SURTIDO COMPUESTO PRINCIPALMENTE DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.)
20	BOUTIQUE S/N	MARIA DEL CARMEN MAJANO	521903	BOUTIQUE.
21	ALEXANDRAS BOUTIQUE	JORGE SANCHEZ	521903	BOUTIQUE.
22	VARIEDADES ISIDORA	ISIDORA AMAYA	525246	BAZAR.
23	BAZAR ISABEL	ISABEL MEJIA	525246	BAZAR.
24	BAZAR S/N	JACQUELIN VASQUEZ	525246	BAZAR.
25	BAZAR S/N	JANETHE ESMERALDA FIGUEROA	525246	BAZAR.
26	BAZAR S/N	CARMELA MENDEZ	525246	BAZAR.
27	LIBRERIA SILUETA	LIBRERIA SILUETA, S.A. DE C.V.	513928	LIBRERIA.
28	DISTRIBUIDORA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.	DIDELPA, S.A. DE C.V. (DISTRIBUIDORA DEL PACIFICO, S.A. DE C.V.)	521901	ALMACENES (VENTA DE DIVERSOS ARTICULOS).
29	TIENDA NARANJA	BVM S.A. DE C.V.	523212	VENTA DE ROPA DE TODA CLASE Y OTROS ARTICULOS DE TELA.
30	COMERCIAL MAURICIO	ANA PATRICIA RIVAS	523301	VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS, REPUESTOS Y ACCESORIOS.
31	INVERSIONES LA FORTUNA	DIVER LA FORTUNA SA. DE CV.	523301	VENTA DE APARATOS ELECTRODOMESTICOS, REPUESTOS Y ACCESORIOS.
32	DISTRIBUIDORA E INVERSIONES LA FORTUNA, S.A. DE C.V.	DISINVER LA FORTUNA, S.A. DE C.V.	523302	VENTA DE MUEBLES.
33	INDUSTRIAL MACHINE, S.A. DE C.V.	INDUSTRIAL MACHINE, S.A. DE C.V.	523401	REPARACIÓN Y VENTA DE ACCESORIOS PARA MAQUINARIA DE CONFESIÓN
34	FERRETERIA EL CAMPESINO	EDITH PATRICIA ESCOBAR MARTINEZ	523401	FERRETERIA.
35	FERRETERIA CAMPESINA	EDITH PATRICIA ESCOBAR MARTINEZ	523401	FERRETERIA.
36	DISTRIBUIDORA GONZALEZ QUIÑONEZ	GONZALEZ QUIÑONEZ, S.A DE C.V.	523952	VENTA DE MAQUINARIA, EQUIPO Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA.(EXCEPTO LAS ESPECIFICADAS EN ESTA CLASE).
37	ATILIUS PUPUSERIA	DEYSI RUTH MARTINEZ CRUZ	552008	PUPUSERIA.

Sector Industria

N°	Establecimiento	Razon Social	Ciiu RV3	Actividad
1	PANADERIA SAN JUDAS	CARLOS LEONEL LARA	154101	FABRICACION DE PAN DE TODA CLASE.
2	PAN REY	SALVADOR ALFREDO GONZALEZ	154101	FABRICACION DE PAN DE TODA CLASE.
3	KONFFETTY, S.A. DE C.V.	KONFFETTY, S.A. DE C.V.	181016	MAQUILADO DE PRENDAS DE VESTIR, ACCESORIOS Y OTROS.
4	INDUSTRIAS COSMETICAS	INDUSTRIAS COSMETICAS S.A. DE C.V.	242402	FABRICACION DE PERFUMES, COSMETICOS Y PRODUCTOS DE TOCADOR, INCLUYENDO TINTES, CHAMPU, Y OTROS PREPARADOS DE USO PERSONAL.
5	FABRICA LA FUENTE	OSCAR ARMANDO SANCHEZ	269501	FABRICACION DE LADRILLO DE CEMENTO PARA PISO, CON O SIN INCORPORACIONES DE POLVOS DE MARMOL, COLORANTES, PORCELANA Y OTROS MATERIALES.
6	POSCRET EL SALVADOR S.A. DE C.V.	POSCRETELSAL S.A. DE C.V.	269502	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CEMENTO O CONCRETO.
7	CORTIMETAL S.A DE C.V	CORTIMETAL S,A DE C.V	281103	FABRICACION DE CORTINAS, PORTONES AUTOMATICOS Y OTROS.
8	PRODIMESAL	HERNAN QUINTANILLA	289902	FABRICACION DE ALAMBRE DE AMARRE Y GALVANIZADO, MALLA (CICLON), ALAMBRE DE PUAS, CLAVOS, TACHUELAS Y OTROS SIMILARES.
9	DISEÑOS Y SISTEMAS DE EQUIPOS DE COCINA, S.A. DE C.V.	EDGARDO ANTONIO ESCOBAR	292501	FABRICACION Y MONTAJE DE HORNOS PARA PANADERIA, COCINAS (PLANCHAS) PARA TORTILLERIAS, PUPUSERIAS.
10	ENSUEÑO, S.A. DE C.V.	ENSUEÑO, S.A. DE C.V.	361001	FABRICACION DE MUEBLES PARA EL HOGAR DE DIFERENTES MATERIALES, COMBINADOS, O NO..
11	MARCEYA S.A. DE C.V.	MARCEYA S.A. DE C.V.	372003	RECICLAMIENTO DE PAPEL Y CARTON.
12	S.C EQUIPOS, S.A. DE C.V.	S.C EQUIPOS, S.A. DE C.V.	452002	CONSTRUCCION, AMPLIACION Y REFORMA DE EDIFICIOS, VIVIENDAS Y OTROS. (REPARACION DE VIVIENDAS Y OTRAS CONSTRUCCIONES.)

Sector Servicios

N°	Establecimiento	Razon Social	Ciu RV3	Actividad
1	RUTA 38E	HECTOR ANTONIO CARDONA URBINA	602102	TRANSPORTE DE PASAJEROS INTERURBANOS.
2	RUTA 38-D	GERBER OSMIN GUZMAN	602102	TRANSPORTE DE PASAJEROS INTERURBANOS.
3	ACOTVAS	ACOTVAS DE R.L.	602102	TRANSPORTE DE PASAJEROS INTERURBANOS.
4	TRANSPORTE RENACIMIENTO, S,A, DE C.V.	TRANSPORTE RENACIMIENTO, S.A. DE C.V.	602302	TRANSPORTE DE CARGA DENTRO DEL TERRITORIO NACIONAL.
5	TALLER Y TRANSPORTE PREVIO CHATO	DAVID HEBERTO MANCIA CASTRO	602303	TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL.
6	RUTA DE BUSES 38-B	ASEMAR DE R.L.	630903	ACTIVIDADES INTERMEDIARIAS RELACIONADAS CON EL TRANSPORTE (COMISIONISTA).
7	UNIVERSAL CABLE	JUAN CARLOS PERALTA	642014	TELEVISION VIA CABLE (POR SUSCRIPCION).
8	MOVIE CABLE S.A. DE C.V.	MOVIE CABLE S.A. DE C.V.	642014	TELEVISION VIA CABLE (POR SUSCRIPCION).
9	CUENTAS DIVERSAS, S.A. DE C.V.	CUENTAS DIVERSAS, S.A. DE C.V.	741202	AUDITORIA Y CONSULTORIA (EN CONTABILIDAD).
10	INSTITUTO DE ALTA TECNOLOGIA DAVID BENGURION	ALMA SOLEDAD MARTIN Y ASOCIADOS	801006	EDUCACION BASICA PRIVADA (DE 7° A 9° GRADO).
11	COLEGIO LUTERANO NOE CANJURA	SINODO DE IGLESIA DE CONFESION Y RITO LUTERANO	801006	EDUCACION BASICA PRIVADA (DE 7° A 9° GRADO).
12	CARLOS FINNEY	GARCIA CARTAGENA S.A. DE C.V.	801006	EDUCACION BASICA PRIVADA (DE 7° A 9° GRADO).
13	COLEGIO MERCEDES TREJO DE RECIOS	DULCE ARTIGA LOPEZ	801006	EDUCACION BASICA PRIVADA (DE 7° A 9° GRADO).
14	COLEGIO PROF. OSCAR QUEZADA	JOSE DANIEL LOPEZ	801006	EDUCACION BASICA PRIVADA (DE 7° A 9° GRADO).
15	INSTITUTO NOE CANJURA	BERNARDO GUZMAN RIVERA	801006	EDUCACION BASICA PRIVADA (DE 7° A 9° GRADO).
16	LICEO HILDEBRANDO JUAREZ	IRMA CARMEN MORAN DE PEÑA	802102	EDUCACION SECUNDARIA PRIVADA DE FORMACION GENERAL Y VOCACIONAL (BACHILLERATO).
17	COLEGIO CARLOS PELECIEB	GARCIA CARTAGENA S.A. DE C.V.	802102	EDUCACION SECUNDARIA PRIVADA DE FORMACION GENERAL Y VOCACIONAL (BACHILLERATO).
18	LICEO MARIANO SAN JUAN BOSCO	JESUS DE LA CRUZ GALDAMEZ	802102	EDUCACION SECUNDARIA PRIVADA DE FORMACION GENERAL Y VOCACIONAL (BACHILLERATO).