UNAPEC
VICERRECTORÍA DE
ESTUDIOS DE POSGRADO

Trabajo final para optar por el título de:

Maestría en Gerencia y Productividad

Título:

ESTRATEGIA DE GESTION NIC 17 EN LEASING FINANCIERO DE BIENES MUEBLES EN LA BANCA COMERCIAL

Sustentante:

Lic. Alba de la Cruz

Matricula: 2010-1898

Asesor:

Dra. Sencion Raquel Zorob Avila

Distrito Nacional
República Dominicana
Agosto, 2017

ÍNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS i
INTRODUCCIÓN..... 1

CAPÍTULO I: LAS OPERACIONES DEL LEASING FINANCIERO EN LA GESTION BANCARIA

1.1 Origen y Características del Leasing Financiero. Su evolución en bienes muebles..... 4
1.2 Tipos y Elementos del Leasing Financiero..... 10
1.2.1 Marco legal de la gestión del leasing financiero en la Republica Dominicana..... 15
1.3 Situación actual del arrendamiento financiero en bienes muebles en el Banco ABC Dominicano..... 26

CAPÍTULO II: MODELO Y ESTRATEGIA DE GESTION DEL LEASING EN BIENES MUEBLES

2.1 Condiciones previas NIC 17 leasing financiero en el Banco ABC Dominicano 35
2.2 Diseño y desarrollo del modelo y estrategia del leasing financiero en el Banco ABC Dominicano 44

CAPÍTULO III: VALORACION DEL LEASING FINANCIERO COMO VIA DE FINANCIACION EN LA BANCA COMERCIAL

3.1 Ejemplificar el modelo y estrategia de gestión del leasing financiero en bienes muebles en el Banco ABC Dominicano 55

3.2 Oportunidades y Amenazas del Leasing financiero en bienes muebles en la banca comercial. 76

CONCLUSIONES..... 79

RECOMENDACIONES 82
BIBLIOGRAFIA..... 84

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por haberme acompañado y guiado a lo largo de todo este trayecto, por ser mi fortaleza en momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

A mis padres, Narciso de la Cruz y Ramona Sánchez, por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación, además de ser ejemplos de vida a seguir. ¡Los Amo!

A mis hermanas, Andrea y Gilda de la Cruz por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar.

A mi compañera, Carolina Lizardo por haberme tenido la paciencia necesaria y por motivarme a seguir adelante en los momentos de desesperación, gracias por estar ahí Caro.

A mi asesora de tesis, Dra. Sención R. Zorob, por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, experiencia, paciencia y motivación ha logrado que pueda terminar con éxito este proyecto.

INTRODUCCIÓN

El leasing es un contrato por el cual una empresa (sociedad de arrendamiento financiero) cede a otra (arrendatario) el uso de un bien comprado por la sociedad siguiendo las instrucciones del arrendatario, durante un tiempo determinado y a cambio del pago de unas cuotas periódicas por parte de éste, teniendo el mismo la posibilidad de ejercitar una opción de compra al final del contrato. (Expansión, 2017)

El leasing financiero es considerado como una de las diferentes formas de financiación existente en la Republica Dominicana, pone en evidencia un constante crecimiento. Esto se debe a que el leasing genera las condiciones propicias para ampliar el monto y el plazo de financiación, así como para gestionar proyectos de inversión.

Vivimos en un mundo cambiante y los grandes avances tecnológicos que han sufrido el mundo y el auge de la globalización, han conducido a los empresarios a la exploración de nuevas formas de cómo aumentar su productividad para ser cada día más competitivo y así poder permanecer en el mercado. Es por ello, que se ha visto con el paso del tiempo el perfeccionamiento de las inversiones empresariales; lo que ha conllevado a la búsqueda de nuevas formas de financiación con acceso a las empresas de altos porcentajes de inmovilización de capital y al uso y disfrute de los bienes e inmuebles que demanda el funcionamiento eficiente de la mismas, para lograr optimizar su capital de trabajo.

Por medio del leasing financiero, los empresarios estudian y se proponen alcanzar sus objetivos de renovar su empresa, sin la necesidad de endeudarse. Por tanto, una de esas formas de financiamiento es el leasing financiero o arrendamiento financiero, el cual es un instrumento moderno y versátil; es una

herramienta de financiación ventajosa, utilizada a nivel mundial más solicitada para complementar inversiones en bienes de capital; es una excelente alternativa de financiación, puede resultar en algunos casos, más económica que las otras formas y mecanismos de financiación tradicionales.

La herramienta del leasing consiste en el arrendamiento por medio a un contrato de bienes-muebles. A través de los mismos, las empresas se podrán beneficiar del uso de bienes, tales como, maquinarias, vehículos, camiones, equipos pesados, locales comerciales, equipos tecnológicos, entre otros. Como en todo contrato de arrendamiento el plazo se determina de acuerdo a la categoría del activo y por un periodo determinado.

Este trabajo de investigación está estructurado en tres capítulos:

En el primer capítulo se presentan las teorías sobre los aspectos esenciales del leasing financiero, conceptos, orígenes y evolución. Además, la metodología utilizada en la investigación es aplicada. Con este propósito, se valoran las operaciones del leasing financiero en el Banco ABC de la banca comercial dominicana. En este trabajo se utilizó como herramienta principal ‘’ la técnica de entrevista’’, por medio de la cual se logró identificar el grado de impacto que tiene la herramienta del leasing financiero en el país.

En el capítulo II, se presenta el modelo de gestión del leasing financiero, sus aspectos más significativos y relevantes como son: la naturaleza jurídica del leasing financiero, las clausulas, sanciones y obligaciones de los arrendatarios, arrendador, proveedor, la evolución del leasing financiero en la banca dominicana y su utilización como mecanismo de financiamiento. También la novedad internacional y nacional del leasing financiero y la normativa que rige estos contratos de arrendamiento la (NIC) No. 17 que son las normas internacionales de contabilidad (NIC).

El capítulo III, valora el modelo propuesto en el leasing financiero del Banco ABC en la Republica Dominicana. Así mismo se muestra un prototipo de una cotización de un financiamiento leasing y un caso práctico de la adquisición de leasing financiero en el Banco ABC Dominicano, presentando las conclusiones y recomendaciones a continuar en futuras investigaciones.

CAPÍTULO I:
LAS OPERACIONES DE LEASING FINANCIERO EN LA GESTION BANCARIA

1.1 Origen y características del leasing financiero. Su evolución en los bienes muebles.

La primera empresa de leasing fue creada en los Estados Unidos por un empresario norteamericano de la industria de alimentación en California, llamado D.P. Boot-he Jr, cuando se vio urgido de maquinaria especializada para hacerle frente a un pedido especial de alimentos que le hizo el ejército de ese país, concibiendo la idea de arrendar el equipo habida cuenta del costo de adquisición, volumen y posibilidades de renovar el pedido. Ante el éxito obtenido fundó la "U.S. Leasing" (United States Leasing Corporation), para financiar a otras empresas en el 1952. (Abatti, Luis Enrique, 1982).

En el decenio de 1960 el leasing se extiende por Europa y Japón, y a mediados de los años setenta en varios países en desarrollo. Diez años después (en los años 80) el leasing pasa a ser una opción financiera de gran importancia que se extendió alrededor de todo el mundo incluyendo la Republica Dominicana, donde comienza a operar en forma marginal en compañías establecidas.

El leasing desde el anglosajón, significa: arrendamiento, y un arrendamiento es una operación donde una persona es titular de algo y lo da en arrendamiento o alquiler a cambio de una cuota mensual. Bajo la figura del arrendamiento, esa operación implica una especie de amortización, en el fondo o trasfondo, y el cliente arrendatario eventualmente queda con la adquisición o con la propiedad del bien a cambio de una opción de compra que a veces es un valor simbólico.

En el año 1996; el mundo inauguró lo que es la Organización Mundial del Comercio (OMC) donde el país es signatario y esa organización dio a luz una normativa que se llama Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y luego ya más modernamente se llaman Normas Internacionales de Información Financieras (NIIF)

La razón de ello era que muchos países que eran signatarios de esa organización tenían diferentes modelos o sistemas. República Dominicana se acogió a la norma de contabilidad generalmente aceptada, pero en Estados Unidos se llevaban de la Financial Accouting Standars Board (FASB), organización designada al sector privado para desarrollar los principios de contabilidad generalmente aceptados) y evidentemente tenían discrepancias, por tal razón nacen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) que aglutina todos los países signatarios. De ahí que los países signatarios comienzan a manejarse de una forma simple bajo la misma normativa.

El leasing es un tipo de arrendamiento con connotaciones específicas y características especiales diferentes al arrendamiento puro y simple, mejor conocido como renta. Es decir, que se trata de una operación con un objetivo financiero, a través de un contrato de arrendamiento.

El concepto de leasing se puede definir como la compra de un bien de una empresa o persona, con el fin de cederlo para su uso, en arrendamiento con opción final de compra a un usuario, lo que permite a este, después del periodo irrevocable de arrendamiento, convertirse en propietario del bien, proseguir con el arrendamiento o dar por finalizado este (Carls S, Warren, James M. Reev. 2005).

A través del concepto económico financiero, B Mera citado por (Escobar, Jessica 2007) expresa que: “Se trata de un modo de financiar inversiones que

permiten a las empresas industriales y comerciales equiparse sin tener que movilizar sus fondos”

En cuanto al concepto jurídico, Brungano citado por (Escobar, Jessica 2007) lo define como: “un contrato mediante el cual el propietario de bienes de cualquier especie, concede como arrendador la tenencia y uso de esos bienes a un usuario llamado arrendatario, durante un periodo de tiempo prefijado y contra la retribución de un canon establecido.

En relación al conceptos legales, el leasing es un contrato de financiamiento en virtud del cual una de las partes, la empresa de leasing se obliga a adquirir y luego dar en uso a un bien de capital elegido, previamente por la otra parte, la empresa usuaria, a cambio del pago de un canon como contraprestación por esta, durante un determinado plazo contractual que coincide con la vida útil del bien financiado, el cual puede ejercer la opción de compra, pagando el valor residual pactado, prorrogar o firmar un nuevo contrato o, en su defecto devolver el bien.

El término de leasing (Fedeleasing, 2010) lo define como “un contrato en virtud del cual, se le entrega a una persona natural o jurídica, denominada arrendatario la tenencia de un activo productivo para su uso y goce, a cambio de un pago periódico (canon), durante un plazo pactado y a cuyo vencimiento, el arrendatario tendrá derecho a adquirir el activo, por el valor de la opción de compra, o bien a devolver el activo según lo pactado en el contrato.

Leasing, sistema ágil de financiamiento, destinado a empresas y personas naturales, mediante un contrato de arriendo previamente pactado, en el que una entidad financiera, llamado arrendador, adquiere un activo fijo y otorga el uso económico del mismo a un arrendatario, sin que dicho alquiler implique el inmediato traspaso de la propiedad a dicho arrendatario, si antes el mismo

arrendatario no cancela la totalidad de las cuotas establecidas por el arrendador". (Westen Fred, J. 2004).

Otra definición de "leasing", indica que, a través de ello, un empresario puede disponer del uso de un bien, mueble o inmueble, pagando una renta periódica a modo de alquiler por un tiempo determinado a un arrendador, propietario de dicho bien, que adquiere en su propio nombre para cederlo al arrendatario. Una vez finalizado el contrato, el empresario arrendatario tiene tres posibilidades:

a. Adquirir la propiedad del bien financiado ejecutando una opción de compra por un valor residual similar a las cuotas mensuales.

b. Suscribir un nuevo contrato leasing sobre el mismo material.

c. Devolverlo a la entidad que se lo ha prestado. (Barrera Delfino, Eduardo A, 1996).

Cada autor dependiendo de su origen, tiene una percepción diferente del concepto de leasing.

Sergio Rodríguez Azuero, en su obra "Contratos Bancarios". Identifica este contrato "como aquel por virtud del cual una sociedad especializada adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que le entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, al vencimiento del plazo, de continuar el contrato en nuevas condiciones o de adquirir los bienes en su poder".

Esta definición es más propia del leasing financiero, en cuanto involucra la adquisición, por medio de un proveedor, de los bienes que serían objeto de la tenencia. Pero si se considera que no necesariamente interviene un proveedor, en la que medida en que la propia empresa de leasing puede ser la propietaria

de los bienes o la misma parte locataria la que los transfiere para luego arrendarlos, la noción dada no se compadece con la realidad negociar, por abarcar tan solo una modalidad.

Carlos Gilberto Villegas, en su obra “Contratos Mercantiles y Bancarios” establece que el contrato de leasing es utilizado en el mundo moderno como un “mecanismo de financiación” y como una forma de posibilitar la renovación de equipos industriales y profesionales. Por ello se presenta en varias modalidades a las que es común denominar leasing financiero, leasing operativo y lease back. Se le denomina también como locación financiera o arrendamiento financiero o locación mercantil.

Entre los conceptos señalados, el que más se ajusta a la figura del leasing es la descrita por Corogno donde identifica: “el contrato de financiación, por el cual un empresario toma en arrendamiento de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por esta a tal fin, a pedido del locatario. Este arrendamiento debe tener duración igual al plazo de vida útil de bien y un precio que permita al arrendador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de la locación, más un interés por el capital adelantado y un beneficio. Al término del contrato el arrendatario puede adquirir la propiedad del bien objeto del contrato, extender el contrato por un periodo mayor y devolver el bien al arrendador”.

Se puede deducir de la aplicación del leasing, se pueden satisfacer numerosas necesidades sociales, en el desarrollo de las operaciones mercantiles y financieras; sean naturales jurídicas al adquirir bienes para la explotación económica, los cuales no están en capacidad de obtener por si solos; y por lo tanto, deben realizar la financiación de terceros, quienes a su vez adquieren bienes para posteriormente ceder su uso a cambio de una retribución. (Cogotno, Eduardo G., 1999).

Características del contrato de leasing financiero

Las características principales de un contrato de leasing financiero son:

a) Permite financiar hasta el 100% del valor del bien sin anticipos, saldo compensatorio o pagos parciales de ninguna naturaleza.

b) Se pueden financiar operaciones de mediano y largo plazo

c) No distrae el capital de trabajo.

d) Es una operación de financiación realizada por entidades financieras o especializadas

e) Consagra una opción a favor del arrendatario para continuar el contrato por otro tiempo o adquirir los bienes objeto del acuerdo inicial.

f) Ejecución del contrato que se caracteriza por su inmodificable parte del arrendamiento, esto se traduce en que antes la presencia de tal hipótesis no requerida por el arrendador ni compatible con las finalidades de contrato, el arrendatario tenga que verse sometido a sanciones particularmente gravosas.

g) La entidad financiera adquiere el bien en cuestión, retiene su propiedad y facilita su uso y goce al cliente.

h) La firma proveedora y la selección del bien queda a cargo del cliente bajo su responsabilidad; ello le permite decidir sobre las operaciones tecnológicas y comerciales con plena libertad.

i) El arrendatario se compromete a suscribir un seguro que protege de cualquier eventualidad los bienes objeto del contrato.

j) Todos los gastos y trabajos de funcionamiento y conservación de la maquina van a cargo del usuario.

Todo contrato de leasing debe presentar tres (3) sujetos que operen en el tráfico mercantil, se tiene la posibilidad de elegir el proveedor, seleccionar el bien y al final del periodo de tiempo que se haya estipulado sobre el bien arrendado tiene la opción de compra; dicho periodo pactado es irrevocable, ya no está sujeto a la voluntad de las partes, si no al contrato en sí.

1.2 Tipos y Elementos Leasing Financiero

Las operaciones de leasing pueden ser dependiendo de sus características:

a) Por las características del arrendador,
b) Según el bien en arrendamiento,
c) Por el Procedimiento.

a) Por las características del arrendador

Leasing financiero: es el contrato mediante el cual una empresa leasing (arrendador), según las indicaciones de sus clientes (arrendatarios) pone a su disposición el equipo o inmueble solicitado por este contra el pago de cuotas económicas y fiscal del equipo, durante el cual el contrato es irrevocable, siendo el riesgo técnico y de mantenimiento del activo corren por cuenta del arrendatario, “que una vez finalizado el periodo puede devolver el equipo, prorrogar el contrato, o comprarlo”. Por lo que la entidad financiera es el arrendador cuya finalidad exclusiva es financiar el importe del bien objeto del contrato.

En este tipo de arrendamiento los gastos de reparación y mantenimiento son por cuenta del arrendatario. El plazo de este tipo de leasing esta entre tres y seis años. Los equipos financiados suelen ser más especializados y no son equipos estándar. En este caso el arrendador no impone ninguna limitación al bien financiado excepto la de que el bien se utilice según las especificaciones del fabricante.

Los arrendamientos financieros, algunas veces denominados arrendamientos de capital, se diferencian de los arrendamientos operativos en tres aspectos:

- El arrendatario tiene por lo general el derecho a renovar el arrendamiento en la fecha de expiración.
- Son totalmente amortizables, es decir, el arrendador recibe pagos de renta que cubren el precio total del equipo rentado más un rendimiento sobre la inversión.
- No proporcionan servicios de mantenimiento

Leasing de tipo operativo: en el cual una persona (arrendador) que suele ser fabricante o distribuidor cede a otra (arrendatario) el uso de un determinado bien contra el pago de unas cuotas de arrendamiento, que engloban tanto la financiación como los gastos de mantenimiento y reparación del equipo. Una característica de este tipo de arrendamiento es que casi nunca se amortiza en forma total, es decir, que los pagos que pauta el contrato no son suficientes para recuperar el costo total del equipo.

Este contrato de arrendamiento se realiza para un periodo mucho más corto que el de la vida útil esperada del activo arrendado, por esto el arrendador desea recuperar los costos de la inversión realizada a través de pagos subsecuentes de renovación, por arrendamientos subyacentes hechos a otros arrendatarios o mediante la venta del equipo arrendado. Por esta razón las

cuotas de este tipo de leasing son más elevadas que las del arrendamiento financiero.

b) Según el bien en arrendamiento

Leasing mobiliario e inmobiliario, Según el tipo del bien que intervenga en la operación se pueden distinguir cuatro tipos de bienes:

1. Inmobiliarios.
2. Propiedades.
3. Vehículos
4. Equipos industriales

Este tipo de servicio consiste en la compra y construcción por una empresa de leasing de un local de uso industrial o comercial con el fin de arrendárselo a un usuario con compromiso unilateral de venta, lo que permite a este, después del periodo irrevocable de arrendamiento, convertirse en propietario de él, o prorrogar el arrendamiento. Este tipo de Leasing mobiliario se puede dividir en:

- Leasing de bienes de consumo, este el objeto es un mueble, destinado a satisfacer necesidades particulares, no productivas de una persona.
- Leasing de bienes de producción; el objeto del mercado debe tener capacidad para auto financiarse directa o indirectamente.

c) Por el procedimiento

Leasing directo: el que se realiza mediante negociación entre el futuro arrendatario y la empresa de leasing, la cual, según las instrucciones del arrendatario, comprara el equipo o bien para su posterior arrendamiento. Este se centra más a equipos industriales o maquinarias especializadas de interés particular para una determinada empresa. Aquí los activos son de altos costos y difíciles de vender en caso de que el arrendatario no desee adquirir el activo al finalizar el periodo del contrato o lo decida cancelar el contrato.

El leasing indirecto: este es promovido por los propios fabricantes o distribuidores. En este tipo el usuario, cuando elige el equipo y proveedor acude a la empresa para que se lo financie, siendo esta la que ordena al proveedor que se entregue el equipo. Este tiene la característica importante que el financiamiento es la garantía de servicios de mantenimiento adecuados, así como la asistencia técnica ofrecida por el fabricante o distribuidor. De esta manera la aceptación de este tipo de contrato se basa principalmente en la sociedad del fabricante y la calidad del producto.

A través de la herramienta del leasing financiero se pueden financiar los siguientes activos:

- ✓ *Todo tipo de vehículos de motor, (desde un vehículo hasta una flotilla)*
- ✓ *Vehículos livianos. Tipo sedán, camionetas, furgonetas etc.*
- ✓ *Vehículos pesados: camiones, cabezotes, autobús etc.*
- ✓ *Maquinarias y equipos de construcción,*
- ✓ *Montacargas,*
- ✓ *Plantas y/o generadores eléctricos.*
- ✓ *Inmuebles.*

Los Elementos para la formación y validez del leasing financiero.

Es importante determinar los elementos que se involucran en la operación del leasing, así como también las partes que forman parte de esta operación. En un contrato de leasing su formación no está regulada o sometida a ningún requisito especifico de validez, sino a los requisitos generales contemplados en el artículo 1108 del código civil, exigidos en todos los contratos y convenciones; por lo que en el contrato de arrendamiento hay supresión de formalidades, en razón del consensual ismo atribuible a la contratación, y existen en torno al

consentimiento, la capacidad, el objeto, la duración del contrato y el precio. Para que el contrato sea válido es preciso el consentimiento, el objeto y la causa.

El consentimiento: El código civil establece que para que este sea válido no debe estar viciado., por lo que para fu formación el arrendamiento de inmuebles se requiere el acuerdo de las partes sobre la naturaleza del contrato y sobre la cosa objeto del arrendamiento.

Este es un requisito indispensable en la contratación, y debe ser expresado con toda libertad, considerando todos los aspectos esenciales del acto, que en este caso son el objeto y sus condiciones, el precio, la forma y condiciones del pago y la duración del contrato.

El objeto: se entiende por objeto del contrato el uso y goce del inmueble ajeno, en un precio determinado y en cierto tiempo. Es decir, el inmueble puede ser determinado.

La causa: es la prestación o promesa de una cosa o más bien el servicio por la otra parte: el arrendador, percibir el canon; el arrendatario, disfrutar del inmueble.

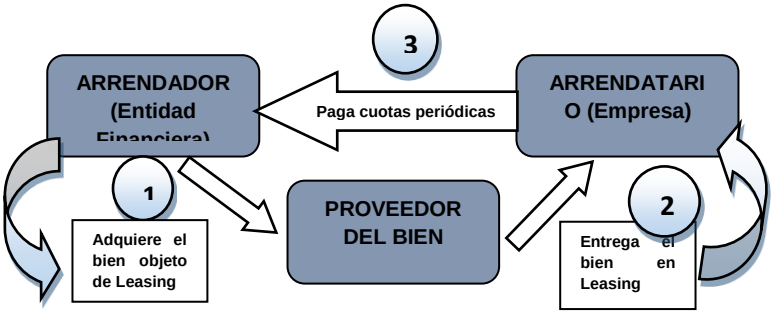
Existen términos que se manejan en el concepto de leasing financiero.

- *Arrendatario:* (El que da). Persona individual o Jurídica al que arrendan o alquilan un bien durante un plazo no menor de 6 meses.

- *Arrendador:* (El que recibe). Persona individual o jurídica que arrenda o alquila un bien mediante un contrato no menor de 6 meses a un arrendatario, pagando al mes un canon, y

- *Canon:* (Cuota). Es el monto de la renta mensual que el arrendatario cancela mes a mes

- *Proveedor del bien:* El que provee el activo generador de renta, a la compañía de financiamiento comercial, este es elegido por el cliente.



1.2.1 Marco legal de la gestión del leasing financiero en la Republica Dominicana.

El leasing no es más que el alquiler de bienes con opción a compra a la llegada del término. Es una operación procedente del derecho anglosajón de difícil encuadramiento en las categorías jurídicas latinas, lo que explica las diversas propuestas doctrinales sobre su naturaleza jurídica que van desde el arrendamiento a la venta con reserva de dominio.

Para la realización de operaciones de leasing en el país, las partes se fundamentan en el artículo 1134 del código civil de la Republica Dominicana según el cual “las convenciones legalmente formadas tienen fuerza de ley para aquellos que las han hecho”. Las características del leasing que hemos expuesto, conducen a asimilarla a la figura jurídica de arrendamiento o localización de cosas., siendo regulador por los artículos 1708 y siguientes del código civil, de aquí se extrae las obligaciones típicas del arrendador o compañía de leasing (sea la empresa o el banco) y el arrendatario.

El contrato de leasing financiero en cuanto a la naturaleza jurídica es considerado como un contrato complejo de arrendamiento a través del cual un empresario solicita o toma en locación a una entidad financiera un bien de capital, adquirido por esta entidad, por un periodo determinado, amortizando el costo total de adquisición del bien, durante un plazo de locación, más un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al término del periodo establecido adquirir en propiedad el bien mediante el pago de un precio denominado residual.

Las operaciones de leasing legales son las operaciones de arrendamiento financiero en donde la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzosos a una persona física obligándose a esta a pagar como contraprestación, que se liquidara en pagos parciales, según convenga una cantidad de dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios y adoptar el vencimiento del contrato.

Según la concepción moderna, el contrato de leasing es un contrato autónomo plenamente diferenciado de aquellos otros contratos con quienes presentan mayores similitudes. Precisar su naturaleza es de suma importancia a fin de saber a ciencia cierta, que ciencias jurídicas habrán de explicarse en caso de litigio. Por ello, por su naturaleza, se concibe como algo distinto a la de los contratos enumerados en las leyes tradicionales con los cuales presenta similitudes superficiales.

Según El Banco Central de la Republica Dominicana se dispone de un reglamento por el cual se deben de regir las entidades financieras con relación al leasing financiero, que presentamos a continuación:

Reglamento que Regula las Operaciones de Arrendamiento Financiero y Descuento de Facturas Realizadas por las Entidades de Intermediación Financiera.

Disposiciones generales

Objeto, alcance y ámbito de aplicación

Artículo 1. Objeto y Alcance. El presente Reglamento tiene por objeto establecer las normas y procedimientos que deberán cumplir las entidades de intermediación financiera autorizadas, así como las contrapartes que contraten con éstas, para llevar a cabo las operaciones de arrendamiento financiero y descuento de facturas, que les están permitidas realizar a dichas entidades como parte de sus operaciones y servicios, de conformidad con las disposiciones establecidas en el literal p) del Artículo 40, literal m) del Artículo 42 y literal m) del Artículo 75, respectivamente, de la Ley Monetaria y Financiera No. 183-02 de fecha 21 de noviembre de 2002 y en el ordinal 17 del Artículo 6 de la Ley No. 6-04 del 11 de enero de 2004, que convierte el Banco Nacional de la Vivienda en Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción.

Artículo 2. Ámbito de Aplicación. Las disposiciones establecidas en este Reglamento serán de aplicación a las operaciones de arrendamiento financiero y descuento de facturas que celebren las entidades de intermediación financiera que se señalan a continuación:

a) Bancos Múltiples;

b) Bancos de Ahorro y Crédito;

c) Asociaciones de Ahorros y Préstamos;

d) Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV); y

e) Cualquier otra entidad de intermediación financiera que sea autorizada a realizar estas operaciones y/o a operar en el futuro por la Junta Monetaria.

De las operaciones de arrendamiento financiero
Disposiciones generales de las operaciones de arrendamiento financiero

Artículo 4. Forma de instrumentación de la operación y oponibilidad frente a terceros. Los contratos de arrendamiento financiero para ser válidos deberán celebrarse por escrito. No obstante, para su oponibilidad frente a terceros de buena fe la operación de arrendamiento financiero deberá inscribirse en el correspondiente Registro Público.

Artículo 5. Formas de adquisición del bien. Las formas en que se puede adquirir el bien objeto del arrendamiento por el arrendador financiero son las siguientes:

a) Por compra del bien objeto del arrendamiento a un proveedor, bien sea por compra de un bien determinado a un proveedor específico elegido por el arrendatario financiero, bien sea conforme a las especificaciones generales del arrendatario financiero o de acuerdo a catálogos o descripciones detalladas por éste;
b) Por adquisición por el arrendador financiero de la propiedad del bien con anterioridad a su vinculación contractual con el arrendatario financiero;

c) Por compra del bien al arrendatario financiero por medio del mismo contrato de arrendamiento financiero (sale and lease back) o por habérselo comprado con anterioridad; y

d) Por estar el bien a disposición jurídica del arrendador por cualquier otro título que le permita constituir leasing sobre él y transmitir su propiedad al término del período del arrendamiento en caso de ejercicio de la opción de compra por el arrendatario financiero.

Artículo 6. Objeto de los contratos de leasing o arrendamiento financiero. Para los efectos del presente Reglamento, los contratos de leasing o arrendamiento financiero podrán abarcar cualesquiera bienes muebles e inmuebles; incluyendo equipos y maquinarias agrícolas e industriales, así como marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del arrendador o sobre los que éste tenga la facultad legal de otorgar en leasing.

Artículo 7. Elementos esenciales de los contratos. Los contratos de arrendamiento financiero deberán contener las menciones siguientes:

a) Fecha y lugar de celebración del contrato;
b) Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
c) Marco legal bajo el cual se rigen las cláusulas contenidas en el contrato;
d) Período de vigencia del contrato;
e) Los términos, forma y condiciones de pago de las cuotas, diferenciando la parte de cada cuota que corresponda a la recuperación del coste del bien por el arrendador financiero, excluido el valor de la opción de compra, las comisiones e intereses y cualquier otro gasto que deba satisfacer el arrendador;
f) Especificaciones y características de los bienes objeto de arrendamiento, incluyendo a qué parte corresponde elegir el bien arrendado;

g) Cláusulas sobre opción de compra a favor del arrendatario, incluyendo plazo para el ejercicio de la opción y determinación del precio de la opción;
h) Condiciones bajo las cuales se puede rescindir el contrato de arrendamiento por una de las partes; y
i) Requisitos de información financiera por parte del arrendador al arrendatario, incluyendo en todo caso la determinación del tipo de interés aplicable a la operación y las comisiones aplicables.

Al margen de los aspectos anteriores, las partes podrán incluir en el contrato de arrendamiento financiero cualesquiera otras cláusulas o pactos que estimen oportunos.

Artículo 8. Servicios y accesorios. Dentro del contrato podrán incluirse los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en arrendamiento financiero y el precio adicional que deberá integrarse en el cálculo de la cuota a pagar, en su caso.

<u>De las obligaciones del arrendatario</u>

Artículo 9. El arrendatario financiero tendrá frente al arrendador financiero las obligaciones siguientes:

a) Deberá recibir el bien del arrendador financiero dentro de los plazos y condiciones previstas en el contrato de arrendamiento financiero;
b) Deberá pagar al arrendador financiero las cuotas pactadas en los plazos estipulados;
c) Deberá dar un uso correcto al bien o activo, así como conservarlo en buen estado de funcionamiento;

d) Deberá facilitar la inspección de buena fe del bien por parte del arrendador financiero;
e) Salvo pacto en contrario, deberá responsabilizarse frente al arrendador financiero por la destrucción, robo o pérdida del bien objeto de arrendamiento;
f) Deberá responsabilizarse por los daños y perjuicios que cause el bien o activo a terceros;
g) Informar al arrendador financiero sobre cualquier deterioro o daño relevante sufrido por el bien objeto del arrendamiento;
h) Deberá cubrir los gastos incurridos por desmonte de sitio de operación y por concepto de traslado hasta el lugar de destino y por restitución, salvo pacto en contrario;
i) Deberá asegurar contra todo riesgo el bien o activo recibido en arrendamiento financiero, debiendo el arrendador financiero ser el beneficiario de los seguros en los contratos, salvo pacto en contrario; y
j) Deberá notificar al arrendador, concluido el plazo estipulado en el contrato de arrendamiento financiero, si ejerce la opción de compra. En caso de no ejercerla, o si se produce la resolución anticipada del contrato, deberá restituir el bien al arrendador financiero en buen estado de funcionamiento, salvo por su desgaste normal por el uso.

<u>De los derechos del arrendatario</u>

Artículo 10. El arrendatario financiero tendrá los derechos siguientes frente al arrendador financiero:

a) Exigir la entrega del bien objeto de leasing para su pacífico uso y disfrute, de acuerdo con las especificaciones, términos y condiciones pactadas contractualmente;

b) Requerir la transferencia de propiedad del bien objeto de leasing cuando ejerza la opción de compra del mismo pactada a su favor, una vez cumplidas todas las obligaciones a su cargo y haya cancelado el valor total de dicha opción; y
c) Demandar el ejercicio de las garantías otorgadas por el proveedor de dicho bien objeto de leasing, salvo que el arrendador financiero hubiese cedido dichas garantías al arrendatario financiero en el contrato de arrendamiento financiero.

De las responsabilidades por vicios o defectos del bien entregado en arrendamiento financiero y del saneamiento por evicción

Artículo 11. Salvo en los supuestos previstos en los artículos siguientes, el arrendador financiero responderá frente al arrendatario financiero por los vicios y defectos del bien objeto del leasing en los mismos términos que el vendedor en el contrato de compraventa según el código civil.

Artículo 12. En el caso de que el bien que sea objeto del arrendamiento haya sido adquirido por el arrendador del arrendatario financiero (sale and lease back), el arrendador no tendrá responsabilidad alguna por los vicios o defectos que pueda presentar el bien.

Artículo 13. Tampoco responderá el arrendador de los vicios o defectos que pueda presentar el bien objeto del leasing cuando el arrendatario financiero haya indicado al arrendador financiero el bien específico que vaya a ser objeto del leasing o cuando le haya indicado la marca, modelo y proveedor específicos de los que debe el arrendador financiero adquirir dicho bien, salvo pacto en contrario.

Artículo 14. En el caso de que el arrendador financiero haya cedido al arrendatario financiero todos los derechos de garantía y de reclamación

por vicios o desperfectos que tenga frente al proveedor bajo el contrato de adquisición del bien, el arrendatario financiero deberá ejercer dichas acciones y garantías directamente frente al proveedor, sin que proceda reclamación alguna frente al arrendador financiero por dichos conceptos.

Artículo 15. El arrendador financiero responderá en todo momento frente al arrendatario financiero de la evicción aun cuando nada se haya pactado en el contrato conforme a las mismas reglas aplicables en la venta según el código civil.

De la cesión de contratos o subarrendamiento del bien o activo objeto de arrendamiento financiero

Artículo 16. La cesión de la posición de arrendador o arrendatario financiero dentro del contrato de leasing no podrá cederse a un tercero sin el consentimiento expreso de la otra parte o salvo que así se indique expresamente en el contrato de leasing. Salvo pacto en contrario el arrendatario financiero podrá subarrendar el bien o activo entregado en arrendamiento financiero a un tercero, sin perjuicio de la plena exigibilidad de sus obligaciones bajo el contrato de leasing.

Artículo 17. El arrendatario de un bien o activo, mediante un contrato de arrendamiento financiero, podrá ceder a una tercera persona su derecho a ejercer la opción de compra, previa notificación y aceptación por parte de la entidad de arrendamiento financiero.

Derechos y obligaciones de las entidades de intermediación financiera autorizadas

Artículo 24. La operación de descuento llevada a efecto debe ser del conocimiento de los deudores cedidos, a no ser que, por la naturaleza de

los instrumentos adquiridos, tal conocimiento no sea necesario. Habrá presunción de que los deudores conocen de la operación cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los instrumentos, o cuando ediante cualquier otra forma se demuestre obviamente que el deudor conoce de la operación de descuentos de factura.

Artículo 25. Las entidades de intermediación financiera autorizadas a efectuar operaciones de descuento de facturas, gozarán de los derechos siguientes:

a) Realizar todos los actos de disposición en relación con los instrumentos adquiridos;
b) Cobrar una remuneración por los servicios adicionales que hayan prestado.

Artículo 26. Las entidades de intermediación financiera autorizadas tendrán las obligaciones siguientes:

a) Adquirir los instrumentos descontados de acuerdo a las condiciones pactadas;
b) Brindar los servicios adicionales pactados;
c) Pagar al cedente por los instrumentos adquiridos, aplicando el descuento pactado; y
d) Asumir el riesgo crediticio de los deudores cedidos, salvo pacto en contrario.

Derechos y obligaciones del cedente

Artículo 27. El cedente tendrá los derechos siguientes:

a) Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas;
b) Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

Artículo 28. El cedente tendrá las siguientes obligaciones:

a) Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse la operación de descuento de facturas;
b) Transferir a la entidad de intermediación financiera autorizada los instrumentos descontados en la forma acordada;
c) Notificar la realización de la operación de descuento de facturas a sus deudores cedidos;
d) Recibir los pagos que efectúen los deudores cedidos y transferirlos a la entidad de intermediación financiera autorizada cuando así lo haya convenido con ésta;
e) Mantener informada a la entidad de intermediación financiera autorizada y cooperar con ésta para fines de evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus deudores cedidos;
f) Proporcionar a la cesionaria toda la documentación vinculada con la transferencia de instrumentos; y
g) Retribuir a la entidad de intermediación financiera autorizada por los servicios adicionales recibidos en los términos pactados en el contrato de factoring.

Otras disposiciones

Artículo 29. Las entidades de intermediación financiera autorizadas a realizar operaciones de arrendamiento financiero o leasing y de descuento de facturas o factoring, como parte de sus operaciones,

deberán registrar las mismas de acuerdo a las normas contables vigentes que les son aplicables.

Artículo 30. Las entidades de intermediación financiera autorizadas a realizar operaciones de arrendamiento financiero o leasing y de descuento de facturas o factoring, deberán informar trimestralmente a la Superintendencia de Bancos sobre el volumen y valor de dichas operaciones.

Artículo 31. Las entidades de intermediación financiera autorizadas a realizar operaciones de arrendamiento financiero y de descuento de facturas, que infrinjan las disposiciones contenidas en este Reglamento, estarán sujetas a la aplicación de las sanciones establecidas en la Ley Monetaria y Financiera y en el Reglamento de Sanciones, aprobado por la Junta Monetaria mediante su Quinta Resolución de fecha 18 de diciembre de 2003 y sus modificaciones.

1.3 Situación actual del leasing financiero en bienes muebles en Banco ABC Dominicano.

Esta actividad nace de forma organizada con la primera empresa formal en el año 1983, por la “compañía dominicana de leasing” (CDL), la cual era propiedad del grupo gerencial fiduciario desde el año 1991. Con la fusión de esta entidad bancaria con el banco hipotecario dominicano (BHD) la empresa se mantuvo operando de forma independiente ya que esta no formo parte de la negociación.

En el año 1985, se fundó la empresa Leasing Confisa y/o Leasing Consorcio; quien como entidad comercial ayudo al crecimiento de la nueva modalidad de financiamiento. La junta monetaria, en el año 1992, autorizo la resolución que regula las actividades de leasing a ser ejecutadas por los bancos de servicios

múltiples. De esta forma los multi-bancos ya estaban autorizados a ejecutar operaciones de leasing.

En la década de los 90 el leasing experimento un gran auge con la creación de empresas filiales de grandes grupos financieros. En 1995 nace leasing popular, S.A. del banco popular dominicano (BPD), posteriormente surgen las empresas de leasing del banco hipotecario dominicano (BHD), el leasing progreso, del banco del progreso (BP) y leasing del banco intercontinental (BANINTER).

En la actualidad este tipo de financiamiento especializado tiene una elevada difusión en la banca de servicios múltiples para financiar arrendamientos de equipos y bienes de capital.

En la Actualidad el contrato leasing financiero es una operación de financiación de mediano o largo plazo materializada por una entidad financiera autorizada y una empresa de servicios industrial o comercial, interesada en incorporar, renovar o modernizar sus instalaciones o equipos productivos en pro de obtención de mejoras niveles de competitividad y eficiencia.

Esta entidad financiera, a solicitud de su cliente, adquiere el bien, solicitado por este y se lo facilita durante un periodo determinado de tiempo de común acuerdo. Durante ese periodo este lo utiliza y debe pagar periódicamente la entidad financiera una suma preestablecida en concepto de precio por la financiación acordada, que la permite acceder al uso del bien que necesita.

Al vencimiento del periodo acordado, la entidad financiera reconoce el derecho del cliente, de adquirir el bien utilizado, debiendo este pagar una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación. De lo contrario si el cliente no ejerce dicho derecho al vencimiento del contrato deberá restituir el bien objeto del mismo. El fundamento jurídico de esta

operación es el contrato de locación, aunque cabe destacar que el leasing constituye una figura jurídica más compleja que sin lugar a dudas excede los límites de la locación.

El contrato de leasing se entiende como una técnica de financiación, que se encuentra regido, por reglas y parámetros propios de los negocios financieros, desde esta perspectiva configura una típica “locación de servicios financieros”, lo que prevalece en cierta forma es el movimiento de fondos que la operación acarrea para el deudor (que subraya la devolución de esa inversión) (Barrera, Eduardo A., 2003).

Tanto en lo que tiene que ver con la ley y la doctrina este se muestra como un contrato mixto, donde el negocio de leasing al inicio se da como una locación y al final como una compraventa, ignora al componente financiero, que es quien le da la vida al negocio y lo tipifica de modo inequívoco.

Hoy en día este sistema tiene muchos beneficios para este tipo de operación, además ofrece servicios y agilidad que no brindan otras fuentes de financiamiento, entre estas están que:

a. El Inversionistas no tiene que someterse a los requisitos de garantías necesarios para recibir un crédito bancario.

b. La operación es más simple, y se ha esforzado por agilizar la aprobación de solicitudes, de manera que estas puedan ser aprobadas y tramitadas en uno o dos días.

c. Este mecanismo de financiamiento brinda agilidad en la toma de decisiones, ya que es más fácil presupuestar un compromiso mensual de arrendamiento, que la compra de un bien.

d. La decisión de arrendar se toma a niveles más bajos de la administración.

El principal atractivo de esta operación es que le permite al inversionista deducir de sus pagos por impuestos la totalidad de las erogaciones por arrendamientos (rentas). Mediante este sistema, el arrendatario obtiene un efecto análogo a la depreciación acelerada, debido a que deduce como gasto el valor del arrendamiento. La vigencia del contrato es menor que el plazo mínimo que la ley permite para depreciar. Esto implica que su gasto deducible es mayor, a que si comprara y depreciara.

En relación a los beneficios financieros esta operación ofrece:

a. Flexibilidad, ya que se puede adoptar un esquema de pagos

b. El inversionista no tiene que hacer un desembolso inicial para adquirir el equipo, por lo que la utilización del leasing para la adquisición de activos productivos es más conveniente que la financiación con otros tipos de fuentes, en la medida en que libera liquidez que de otro modo estaría inmovilizada.

c. Su precio es inferior al de fuentes alternativas, se presenta un menor Valore Presente, de los costos de arrendamiento (después de impuestos) comparado con los costos de comprar, es decir “es más barato”.

Ventajas y desventajas del uso de contrato leasing financiero

Este tipo de contrato financiero supone una serie de ventajas para el usuario o empresario, que lo hacen atractivo, entre las ventajas se pueden mencionar:

- Le evita inmovilizar capitales fijos al usuario-tomador.

- Le permite mantener un nivel productivo eficiente y competitivo, acorde con el desarrollo tecnológico. (el empresario no se preocupa por la desactualización de los equipos y el elevado costo de su reemplazo)

- Permite el uso productivo de un bien sin una erogación inicial importante.

- Favorece el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. (al incrementar el capital fijo de las empresas que no tienen suficientes garantías patrimoniales para obtener crédito bancario.

- Combina la autofinanciación con la financiación eterna. (la maquinaria se autofinancia a través de su utilización productiva).

- Implica una financiación del 100% del costo del equipo, sin aportar suma alguna de inicial.

- Facilita el acceso a la compra de bienes de capital, al incorporar una opción de compra a favor del usuario, teniendo un derecho optativo.

- El usuario les traslada a las sociedades de leasing los riesgos de la propiedad. Es una forma alternativa y flexible de financiación en cuanto el tomador puede utilizar los bienes y al cabo del periodo inicial del contrato, puede optar por devolverlo, comprarlos o continuar el contrato.

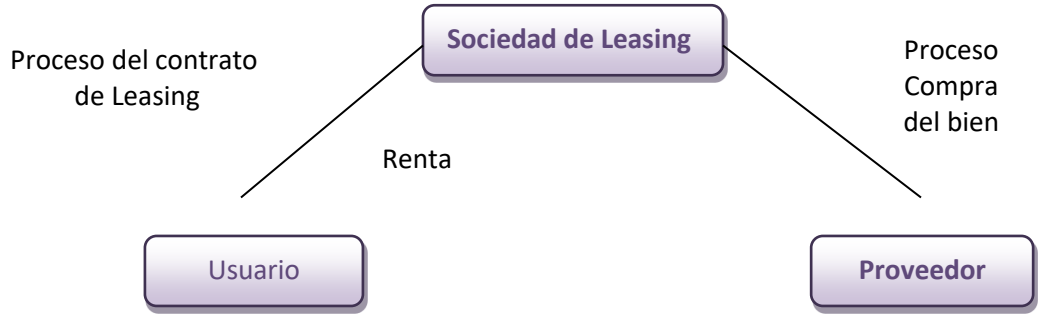
- Un bien se puede alquilar con una opción de compra en un momento específico, y ese precio puede ser más barato en el futuro.

- Los intereses son gastos que no son asumidos si se produce una compra.

- El precio del valor residual del producto que se arrienda puede convertir el precio final del bien en cuestión en un producto caro.

Grafica No.1

Operación del Leasing Financiero



Fuente: Elaboración propia

Además, este proceso actualmente consta de tres etapas:

1. Fase preparatoria
2. Operaciones básicas
3. Operaciones complementarias

La Fase preparatoria de la operación: esta inicia con el contrato para establecer el tipo de bien a arrendar y determinar el posible proveedor, previo a la firma del contrato, entre el arrendador y arrendatario. Esta se compone de tres niveles que son: Elección del bien y del proveedor, solicitud de leasing y examen y estudio de la solicitud por parte de la sociedad de leasing.

Las operaciones básicas: esta fase se relaciona con la operación entre el usuario y la sociedad de leasing, y dan origen a las operaciones: acuerdo y firma del contrato de leasing, arriendo del bien y triple opción final

La complementaria: no es más que una operación complementaria que consiste en: compra del bien al proveedor por parte de la sociedad de leasing.

Aspectos propios del manejo del contrato de leasing financiero en el Banco ABC Dominicano.

Con una trayectoria de más de 50 años y apoyado sobre una definida estrategia de expansión, el Banco ABC Dominicano se fortaleció desde mediados de los 90, en las principales economías de Centroamérica. Como parte del desarrollo de esta estrategia se conformó la compañía leasing popular, empresa dueña de las operaciones en la región, fecha desde la cual se ha posicionado como el conglomerado financiero líder en República Dominicana.

El arrendamiento financiero es un contrato mediante el cual el banco compra un bien
Determinado. Este servicio está dirigido a empresas que requieren de financiamiento para la compra de activos fijos, el banco le alquila a su empresa el bien para su uso por un plazo irrevocable y determinado, a cuyo término podrá adquirirlo por un valor residual.

Los beneficios del arrendamiento financiero que se indica en la página web de dicha
Institución bancaria son los siguientes:

- Obtenga los bienes que requiera para el desarrollo de su actividad productiva sin distraer sus propios recursos.
- Adquiera activos sin compromiso inicial de liquidez.

- Evite afectar sus razones financieras de endeudamiento y adquiera otras obligaciones para capital de trabajo

- Registre las facturas como un gasto de arrendamiento y obtenga el beneficio fiscal, que es deducible 100% del impuesto sobre la renta (ISR)

- Adquiera el bien a los precios de hoy, protegiéndose de la constante inflación y asegurando la adquisición del bien al precio actual

- Goce y disponga de un activo fijo sin tener que contabilizarlo como tal, sin incurrir en ninguna obligación de pasivo fijo (cuentas por pagar)

Los requisitos que la institución bancaria solicita para optar a esta alternativa de financiamiento son los siguientes.

- Estabilidad en el mercado de tres años como mínimo.
- Completar y firmar solicitud de crédito (firma del representante legal)
- Fotocopia de la cotización o pro forma del bien, emitida por el proveedor.
- Fotocopia de la escritura de constitución de la sociedad y sus modificaciones debidamente inscritas.
- Fotocopia del nombramiento del representante legal debidamente inscrito y vigente
- Fotocopia de cédula del representante legal y de otras personas firmantes, si las hubiera
- Si es comerciante individual, fotocopia de cédula o pasaporte del dueño del negocio
- Completar formularios del IVE-BA-02 (formulario de la SIB)
- Fotocopia de la inscripción al régimen de IVA.
- Estados financieros originales de los últimos 3 ejercicios y ejercicio parcial reciente.
- Integración de cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar y préstamos
- Fotocopia de los estados de cuenta bancarios de los últimos 3 meses
- Flujo de caja proyectado por el plazo del arrendamiento.

Los costos del arrendamiento financiero se constituyen en las rentas, que se calculan con tasas conforme al mercado financiero bancario. Las condiciones generales para optar al arrendamiento financiero son los que se describen:

- Plazo: hasta 36 meses; plazos mayores para casos especiales
- Opción de compra: 4%
- Rentas en depósito: Dependiendo de la naturaleza de la operación
- Rentas anticipadas a pactar con el cliente. Las rentas se pagan en forma anticipada durante todo el plazo del arrendamiento
- Gastos de escrituración: 2.20% (Consultar para montos mayores)
- Cobertura de seguro contra todo riesgo durante el plazo del contrato.

CAPITULO II:
MODELO Y ESTRATEGIA DE GESTION DEL LEASING EN BIENES MUEBLES

2.1 Condiciones previas NIC 17 leasing financiero en el Banco ABC Dominicano

En la República Dominicana se afiliaron como principios de contabilidad generalmente aceptados en la República Dominicana las Normas Internacionales de Contabilidad (actualmente conocidas como Normas Internacionales de Información Financiera) en el año 2000. Debido a su complejidad se emitió un marco normativo para Pymes, porque muchas empresas no podían adoptar las NIIF completas íntegramente, ni su nivel le permitía adoptarlas, y que para poder adoptarlas se deben realizar mejoras fundamentales en el proceso de educación y de un sistema de Certificación Profesional del Contador CPC, que acredite la habilitación profesional en base al conocimiento. En adición, han ocurrido muchos cambios en dichas normas desde esa fecha.

Estas normas fueron esfuerzos de diferentes entidades, educativas, financieras y profesionales, para estandarizar la información financiera presentada en los estados financieros educativa. Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), son un conjunto de normas o leyes que establecen la información que deben presentarse en los estados financieros y la forma en que esa información debe aparecer, en dichos estados.

La NIC 17 tiene como objetivo establecer, para arrendatarios y arrendadores, las políticas contables adecuadas para contabilizar, y revelar información a los arrendamientos. En esta norma la clasificación de los arrendamientos adoptadas, se basa en el grado en que los riesgos y ventajas, derivados de la

propiedad del activo; estas afectan al arrendador o al arrendatario. La clasificación de arrendamiento financiero según la norma; es cuando transfiera sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad.

Contabilización de los arrendamientos en los estados financieros de los arrendatarios

Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, éste se reconocerá, en el balance del arrendatario, registrando un activo y un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento. Al calcular el valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento el tipo de interés implícito en el arrendamiento, siempre que sea practicable determinarlo; de lo contrario se usará el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario. Cualquier coste directo inicial del arrendatario se añadirá al importe reconocido como activo.

Las transacciones y demás eventos se contabilizarán y presentarán de acuerdo con su fondo económico y realidad financiera, y no solamente en consideración a su forma legal. Mientras que la forma legal de un acuerdo de arrendamiento puede significar que el arrendatario no adquiera la titularidad jurídica sobre el bien arrendado, en el caso de un arrendamiento financiero, su fondo económico y realidad financiera implican que el arrendatario adquiere los beneficios económicos derivados del uso del activo arrendado durante la mayor parte de su vida económica, contrayendo al hacerlo, como contraprestación por tal derecho, una obligación de pago aproximadamente igual al inicio del arrendamiento, al valor razonable del activo más las cargas financieras correspondientes.

Si tal operación de arrendamiento no quedara reflejada en el balance del arrendatario, tanto sus recursos económicos como las obligaciones de la entidad estarían infravalorados, distorsionando así cualquier ratio financiero que se pudiera calcular. Será apropiado, por tanto, que el arrendamiento financiero se recoja, en el balance del arrendatario, simultáneamente como un activo y como una obligación de pagar cuotas de arrendamiento en el futuro. Al comienzo del plazo del arrendamiento, tanto el activo como la obligación de pagar cuotas futuras, se registrarán en el balance por los mismos importes, excepto si existen costes directos iniciales relativos al arrendatario, que se añadirán al importe reconocido como activo.

No resultará adecuado presentar las obligaciones relativas a los bienes arrendados, en los estados financieros, como deducciones del valor de los activos correspondientes. En caso de que la entidad realice, en el balance, distinción entre pasivos corrientes y no corrientes, observará esta misma distinción para las deudas derivadas de los arrendamientos.

Es frecuente incurrir en ciertos costes directos iniciales al emprender actividades específicas de arrendamiento, tales como los que surgen al negociar y asegurar los acuerdos y contratos correspondientes.

Valoración posterior

Los pagos mínimos por el arrendamiento se dividirán en dos partes que representen las cargas financieras y la reducción de la deuda viva. La carga financiera total se distribuirá entre los ejercicios que constituyan el plazo del arrendamiento, de manera que se obtenga un tipo de interés constante en cada ejercicio, sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar. Los pagos contingentes se cargarán como gastos en los ejercicios en los que sean incurridos.

En la práctica, y con la finalidad de simplificar los cálculos, el arrendatario podrá utilizar algún tipo de aproximación para distribuir las cargas financieras entre los ejercicios que constituyen el plazo del arrendamiento.

El arrendamiento financiero dará lugar tanto a un cargo por amortización en los activos amortizables, como a un gasto financiero en cada ejercicio. La política de amortización para activos amortizables arrendados será coherente con la seguida para el resto de activos amortizables que se posean, y la amortización contabilizada se calculará sobre las bases establecidas en la NIC 16, Inmovilizado material y en la NIC 38, Activos intangibles. Si no existiese certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al término del plazo del arrendamiento, el activo se amortizará totalmente a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cuál sea menor.

El importe amortizable del activo arrendado se distribuirá entre cada uno de los ejercicios de uso esperado, de acuerdo con una base sistemática, coherente con la política de amortización que el arrendatario haya adoptado con respecto a los demás activos amortizables que posea. En caso de que exista certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad al finalizar el plazo del arrendamiento, el periodo de utilización esperado será la vida útil del activo; en otro caso, el activo se amortizará a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, según cual sea menor.

El arrendamiento financiero dará lugar a un cargo por amortización y a otro de tipo financiero en cada ejercicio, pero la suma de esos importes no será igual a la cuota a pagar en el ejercicio y, por tanto, no será adecuado considerar como gasto simplemente la cuota a pagar en el mismo. De acuerdo con lo anterior, es improbable que el activo y el pasivo correspondientes al arrendamiento sigan siendo de igual importe después del comienzo del plazo del arrendamiento.

Además de los requisitos informativos fijados en la NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar, los arrendatarios revelarán en sus estados financieros la siguiente información, referida a los arrendamientos financieros:

i. Para cada clase de activos, el importe neto en libros a la fecha del balance.

ii. Una conciliación entre el importe total de los pagos del arrendamiento y su valor actual, en la fecha del balance. Además, la entidad informará de los pagos mínimos del arrendamiento en la fecha del balance, y de su correspondiente valor actual, para cada uno de los siguientes plazos:

iii. hasta un año;

iv. entre uno y cinco años;

v. más de cinco años.

vi. Cuotas contingentes reconocidas como gasto en el ejercicio.

vii. Importe total de los pagos mínimos por subarriendos que se esperan recibir, en la fecha del balance, por los subarriendos financieros no cancelables que la entidad posea.

viii. Una descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento donde se incluirán, sin limitarse a ellos, los siguientes datos:

ix. las bases para la determinación de cualquier cuota de carácter contingente que se haya pactado;

x. la existencia y, en su caso, los plazos de renovación de los contratos, así como de las opciones de compra y las cláusulas de actualización o escalonamiento de precios; y

xi. las restricciones impuestas a la entidad en virtud de los contratos de arrendamiento, tales como las que se refieran a la distribución de dividendos, al endeudamiento adicional o a nuevos contratos de arrendamiento.

Además de lo anterior, serán aplicables a los arrendatarios las exigencias de información fijadas por la NIC 16, NIC 36, NIC 38, NIC 40 y NIC 41, para los activos arrendados en régimen de arrendamiento financiero.

Contabilización de los arrendamientos en los estados financieros de los arrendadores

Los arrendadores reconocerán en su balance los activos que mantengan en arrendamientos financieros y los presentarán como una partida a cobrar, por un importe igual al de la inversión neta en el arrendamiento.

En una operación de arrendamiento financiero, esencialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad son transferidos por el arrendador, y por ello, las sucesivas cuotas a cobrar por el mismo se consideran como reembolsos del principal y remuneración financiera del arrendador por su inversión y servicios.

Es frecuente que el arrendador incurra en ciertos costes directos iniciales, entre los que se incluyen comisiones, honorarios jurídicos y costes internos que son incrementales y directamente atribuibles a la negociación y contratación del

arrendamiento. De ellos se excluyen los costes de estructura indirectos, tales como los incurridos por un equipo de ventas y comercialización. En el caso de arrendamientos financieros distintos de aquéllos en los que esté implicado un productor o distribuidor que también sea arrendador, los costes directos iniciales se incluirán en la valoración inicial de los derechos de cobro por el arrendamiento financiero, y disminuirán el importe de ingresos reconocidos a lo largo del plazo de arrendamiento.

El tipo de interés implícito del arrendamiento se define de forma que los costes directos iniciales se incluyen automáticamente en los derechos de cobro del arrendamiento financiero; esto es, no hay necesidad de añadirlos de forma independiente. Los costes incurridos por productores o distribuidores, que también son arrendadores, en relación con la negociación y contratación de un arrendamiento, se excluyen de la definición de costes directos iniciales. En consecuencia, éstos se excluirán de la inversión neta del arrendamiento y se reconocerán como gastos cuando se reconozca el beneficio de la venta, lo que para un arrendamiento financiero tiene lugar normalmente al comienzo del plazo de arrendamiento.

Valoración posterior

El reconocimiento de los ingresos financieros, se basará en una pauta que refleje, en cada uno de los ejercicios, un tipo de rendimiento constante, sobre la inversión financiera neta que el arrendador ha realizado en el arrendamiento financiero.

Todo arrendador aspira a distribuir el ingreso financiero sobre una base sistemática y racional a lo largo del plazo del arrendamiento. Esta distribución se basará en una pauta que refleje un rendimiento constante en cada ejercicio

sobre la inversión neta relacionada con el arrendamiento financiero. Los pagos del arrendamiento relativos a cada ejercicio, una vez excluidos los costes por servicios, se destinarán a cubrir la inversión bruta en el arrendamiento, reduciendo tanto el principal como los ingresos financieros no devengados.

Las estimaciones de los valores residuales no garantizados, utilizados al computar la inversión bruta del arrendador en un arrendamiento, serán objeto de revisiones regulares. Si se hubiera producido una reducción permanente en la estimación del valor residual no garantizado, se procedería a revisar la distribución del ingreso financiero no devengado a lo largo del plazo del arrendamiento, y cualquier reducción respecto a las cantidades de ingresos ya devengados se reconocerá inmediatamente.

Un activo sometido a un arrendamiento financiero, que haya sido clasificado como mantenido para la venta (o incluido en un grupo enajenable de elementos clasificado como mantenido para la venta) de acuerdo con la NIIF 5, se contabilizará según lo establecido en esa Norma.

Los arrendadores que sean también fabricantes o distribuidores deben mostrarse de acuerdo con los resultados derivados de la venta en el ejercicio, de acuerdo con las políticas contables utilizadas por la entidad para el resto de las operaciones de venta directa. Si se han aplicado tipos de interés artificialmente bajos, el resultado por la venta se reducirá al que se hubiera obtenido de haber aplicado tipos de interés de mercado. Los costes incurridos por el fabricante o el distribuidor que sea también arrendador, y estén relacionados con la negociación o la contratación del arrendamiento, se reconocerán como un gasto cuando se reconozca el resultado en la venta.

Los fabricantes o distribuidores ofrecen a menudo a sus clientes la posibilidad de comprar o alquilar un activo. El arrendamiento financiero de un activo, cuando el arrendador es también fabricante o distribuidor, dará lugar a dos tipos de resultados:

(a) las pérdidas o ganancias equivalentes al resultado de la venta directa del activo arrendado, a precios normales de venta, teniendo en cuenta todo tipo de descuentos comerciales y rebajas que sean aplicables; y

(b) la ganancia financiera que se obtenga en el transcurso del periodo del arrendamiento.

El ingreso ordinario por venta registrado al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, por un arrendador que sea fabricante o distribuidor, es igual al valor razonable del activo o, si fuera menor, al valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, descontados a un tipo de interés de mercado. El coste de la venta reconocido al comienzo del plazo del arrendamiento será el coste de la propiedad arrendada o la cantidad por la que estuviese contabilizada si es diferente, menos el valor actual del importe al que ascienda el valor residual garantizado. La diferencia entre el ingreso ordinario y el coste de la venta es la ganancia en la venta, que se reconocerá como tal de acuerdo con las políticas seguidas por la entidad para las operaciones de venta directa.

Los fabricantes o distribuidores que sean también arrendadores, aplican a veces tipos de interés artificialmente bajos a fin de atraer a los clientes. El uso de tales tipos podría significar el reconocimiento, en el momento de la venta, de una porción excesiva del resultado total de la transacción. En el caso de que se empleen tipos de interés artificialmente bajos, el resultado de la venta quedará reducido a la que se hubiera obtenido de aplicar un tipo de interés de mercado.

Los costes directos iniciales, en los casos de arrendadores que sean fabricantes o distribuidores, se reconocerán como gastos al comienzo del plazo del arrendamiento, puesto que están relacionados principalmente con la obtención de las ganancias del fabricante o distribuidor en la venta.

2.2 Diseño y desarrollo del modelo y estrategia del leasing financiero en el Banco ABC Dominicano.

Para el nuevo modelo de leasing en bienes muebles para el Banco ABC consideramos las siguientes cláusulas que se implementaran para que este sea más eficiente de cómo opera en la actualidad. Las clausulas son: de Adhesión, De Derecho a cargo a la entidad financiera, De pagarés y garantías personales, De Sanciones en el Contrato, De las Obligaciones del contrato, De las Obligaciones del Proveedor y De las Obligaciones del Cliente.

Cláusulas de adhesión.

Las cláusulas son aquellas redactadas previas y unilateralmente en forma general y abstracta con el objeto de fijar el contenido normativo de una serie indefinida de futuros contratos particulares con elementos propios de ellos. Estas comportan la declaración unilateral predispuesta destinada a combinar con una aceptación que da lugar al surgimiento de un contrato. Estas no tienen carácter obligatorio, solo cuando vengan incorporadas a una oferta contractual es decir a una declaración unilateral receptiva toda vez que ésta sí goza de tal calidad de un ordenamiento jurídico.

La cláusula de adhesión en el contrato leasing por su naturaleza atípica, son los acuerdos pactados entre los contrastantes y se convierten en ley para las mismas, siempre y cuando no se contravengan. Estas cláusulas exoneran de responsabilidad por la idoneidad del bien, las condiciones generales de

funcionamiento, de las calidades técnicas – económicas de aquel, o las que recargan a costa del cliente la reparación, el mantenimiento, los seguros contra riesgos y todos los gastos por transporte, instalación, del bien objeto del contrato.

Derecho a cargo de la entidad financiera

Los derechos de la entidad financiera son los siguientes:

- *Derecho de percibir el precio estipulado por arrendamiento:* Esto no es más que el precio que se considera en el contrato de leasing al momento de realizase. Este monto lo recibirá la entidad financiera que esté realizando el proceso.
- *Derecho de inspeccionar:* la entidad financiera se reserva el derecho de inspeccionar el bien mueble para verificar las condiciones en la que se encuentra.
- *Derecho de publicidad*: En caso de que de venta futura o publicidad el banco se reserva el derecho de permitir o no el uso del bien para el mismo.
- *Derecho de solicitar el pago del sobreprecio por el incorrecto uso:* En caso de que algunos de los acápites descritos anteriormente no se hayan cumplido según los deberes contractuales que se consideren en el momento de realizar el leasing, el arrendatario deberá pagar un precio por encima del contratado por incumplir con dichas disposiciones.
- *Derecho a percibir el valor residual:* De Finiquitar el contrato antes de cumplirse el plazo, se pagará el valor final del activo después de su depreciación o amortización.

Pagares y garantías personales.

Esta cláusula su función primordial es la de garantizar el cumplimiento del pago de las cuotas acordadas, así como el cuidado con el que deben usufructuar el bien entregado en arrendamiento, ya que desde el momento que reciben el bien hasta la fecha en que termina, deben velar por su adecuada conservación en cuanto a los danos y perjuicios a terceras personas o al mimo bien, que el seguro no cubra al que se ampara.

Para el perfeccionamiento del contrato las instituciones de leasing requieren que los arrendatarios suscriban pagares en blanco, con una carta de instrucciones, para de este modo los deudores incurran en mora en el pago de las cuotas, o el bien sufra algún siniestro que no sean cubiertos por las compañías aseguradoras, y así poder estas satisfacer la suma de dinero con el carácter de tener dinero solidario.

El contrato de leasing es un contrato privilegiado entre acreedores, puesto que a pesar de no perder la propiedad del bien entregado en arrendamiento, puede acceder de forma sencilla al cumplimiento de las obligaciones derivadas del mismo y así acceder al privilegio de acuerdos de reestructuración en la forma y términos que se verán expuestos. En algunos casos se solicita un depósito por un valor determinado de dinero, el cual es restituido únicamente al término del contrato, siempre que se haya cumplido con las obligaciones acordadas en el contrato.

Los seguros: este reviste importancia en cuanto a la relación leasing, ya que los activos objeto del contrato están sometidos a riesgos que hacen necesaria su protección o cobertura para evitar las pérdidas económicas. Estos riesgos se pueden presentar en función del equipo o activos dados en leasing, además de las actividades económicas que desempeña el arrendatario y pueden referirse al entorno jurídico-económico. La importancia de mantener asegurado

el bien o los equipos es tal incumplimiento conlleva a la terminación anticipada del contrato.

Estos contratos de seguros pueden ser solicitados por el locatario y una compañía de seguros previamente aceptados por la institución de leasing, en la cual aparezca como beneficiaria de la póliza o por encargo del arrendador o por cuenta de él.

Sanciones en el contrato de leasing financiero

En relación a la mora en el pago de las cuotas de arredramiento, da lugar a que el contrato de leasing exija a título de pena, intereses moratorios a la máxima certificada por la superintendencia bancaria, sin que esta haga perjuicio de que además el mencionado incumplimiento pueda dar por terminado el contrato de arrendamiento financiero.

Del mismo modo podrá exigir el pago de dicho interés moratorio, ante el incumplimiento del contrato en restituir oportunamente el bien entregado en arrendamiento, sin perjuicio de solicitar judicialmente la restitución de dicho bien.

En cambio si se da por terminado el contrato por justa causa por mora en el pago de los cánones de arrendamiento, por uso indebido del bien, por no mantenerlo asegurado, entre otras, estos deberán pagar a título de indemnización de perjuicios, el resultado de la suma del valor de los cánones por causarse, sin perjuicios, la cifra resultante será el valor de este sin perjuicio de su obligación de devolver el bien, y pagar las sumas que se hayan causado hasta la terminación anticipada del contrato.

De igual forma se deberá asumir los costos extrajudiciales en que incurra el arrendatario en busca de la devolución del bien entregado en arrendamiento, en los casos en que no medie su voluntad de restituir.
Las sanciones que se aplican para los leasings por el no cumplimiento

- El arrendatario incurre en el incumplimiento de pago cuando menos dos de las mensualidades establecidas en el contrato de arrendamiento.
- El incumplimiento de las obligaciones del contrato de arrendamiento por parte del arrendatario.
- La falta de notificación al arrendador en las condiciones descriptas en el contrato.
- El cese de las operaciones del negocio por parte del arrendatario.
  El deterioro de un bien mueble que ha sido arrendado y que dicho deterioro sea causado por el desgaste razonable. (Cabrera Calderón, Juan Francisco, 1998)

Las obligaciones del leasing financiero.

Las obligaciones son aquellas que surgen del contrato de arrendamiento financiero, en el cual el arrendador tiene la responsabilidad con el arrendatario de adquirir el bien elegido por el mismo, verificar que el bien sea entregado en perfecto estado e intermediar con el proveedor en lo que se refiere a las garantías del bien.

Aunque por lo general la empresa de leasing acostumbra, a través de las cláusulas generales que contiene el contrato, exonerarse de sus obligaciones, creemos que a ella le corresponde las siguientes:

a. Adquirir los bienes solicitados por la empresa usuaria, siguiendo las especificaciones técnicas y del proveedor designado por ella. Esta obligación es natural e inmediato que surge de la firma del contrato de leasing, pues con el cumplimiento de ella la empresa financiera pone en ejecución el contrato. La empresa de leasing. en efecto, debe adquirir la propiedad del bien, no la mera tenencia, ya que el contrato de Leasing, como hemos venido explicando, otorga a la usuaria. Junto a otras

alternativas, una opción de compra, la cual para hacerla efectiva la empresa concedente necesita tener la facultad de disposición total del bien.

b. Entregar o poner a disposición de la usuaria los bienes indicados en el contrato de leasing. Esta obligación, considerada por algunos como principal de la empresa de leasing (679), viene en estricta conexión con la anterior. Es usual o característica de este tipo de operaciones que la entrega de los bienes sea hecha en forma directa por el proveedor en el lugar donde están las instalaciones de la empresa usuaria, jaque, por acuerdo con la empresa de leasing, tiene la obligación de recibir los bienes, verificar si ellos se ajustan a las especificaciones técnicas.

- La inexistencia de defectos o fallas, su correcta instalación y puesta en
- Funcionamiento, levantando, en efecto- el "acta de recepción» respectiva en la que consta su conformidad o no.

c. Mantener a la usuaria en el goce de los bienes, respetando el lugar, forma y demás cláusulas contenidas en el contrato. Esta obligación es básica para entender aquella regla de oro del leasing, a saber: «el bien se paga solo». Si no fuera así, ¿qué justificaría el pago de la contraprestación por el uso, si éste, como prestación de la empresa de leasing, no se tiene? Creemos que nada. La empresa de leasing, entonces, para tener derecho al pago del canon, tiene que cumplir con esta su obligación.

d. Pactar con la empresa proveedora o suministradora del bien la facultad para que la usuaria pueda ejercitar directamente, en su propio interés, todos los derechos y las acciones derivadas del contrato estipulado entre la proveedora y la empresa de leasing.

e. Sustituir el bien por otro más moderno tecnológicamente. Antes de la expiración del plazo contractual, si así" se ha establecido en el contrato.

f. Respetar la opción de compra a favor de la usuaria tanto respecto al valor residual pactado como al plazo concedido.

Obligaciones del proveedor del leasing financiero

Aunque las instituciones que ofrecen el servicio de leasing financiero a través de cláusulas que contiene el contrato, exonerarse de sus obligaciones a estas les corresponde:

- En caso de leasing financiero; la entidad financiera está en la obligación de comprar los bienes que han sido solicitado y seleccionados por el arrendatario, del proveedor.

- Entregar los bienes a arrendatario conforme a las estipulaciones y requerimientos del arrendatario.

- Mantener al usuario en el goce de los bienes, respetando la forma, el lugar y las demás clausulas contenidas en el contrato.

- Acordar con el proveedor del bien la facultad que el arrendador pueda manejarse directamente con todos los derechos y las acciones derivadas del contrato estipulado entre la institución de leasing y el proveedor.
- Respetar siempre lo acordado o estipulado en el contrato de acuerdo al valor residual como el plazo.

Obligaciones del usuario/cliente. (Arrendatario) del leasing financiero

.

Entre las obligaciones del usuario o clientes están:

- *Determinar, de acuerdo a sus necesidades,* las distintas soluciones hasta encontrar los productos o equipos que se ajusten a su empresa.

- *Pagar el precio del arrendamiento,* esta obligación consiste en el pago de una remuneración durante el término de vigencia del contrato de arrendamiento, en la cual generalmente se establece un valor residual que constituye el precio a pagar por la opción a compra a la llegada del término, la obligación de pago constituye la obligación principal del arrendatario.

- *Las ganancias* constituyen el modo mediante el cual las compañías del leasing o las entidades financieras garantizan el pago oportuno del precio convenido. Generalmente estas garantías vienen acompañadas de seguros, con el objetivo de cubrir determinadas circunstancias que producen la suspensión o interrupción de negocios por la cual el arrendatario se ve enfrentado, con dificultades financieras que le impidan cumplir sus compromisos frente a la compañía de leasing. Existen diferentes tipos de garantías, las cuales dependerán en gran manera de las condiciones de arrendamientos en lo que respecta al plazo, la situación financiera de la compañía y los riesgos propios de la actividad a la cual se destinaron los equipos.

- *La contratación de seguros; esta* consiste en la obligación asumida por el arrendatario con el objetivo de reponer al deterioro en el uso de los bienes. Esta obligación asegura los bienes de todo tipo de riesgos.

- Devolución del bien. El arrendatario en todo contrato de arrendamiento está en la obligación de desvolver el bien a la llegada del término del contrato, en buen estado de conservación (esto es siempre que el

arrendatario no desee prorrogar el contrato de arrendamiento o ejercer el derecho de compra).

Cabe destacar que las operaciones de leasing se provocan flujos de caja y estos originados por la explotación que se le del equipo en el arrendamiento. Estos flujos son derivados de operaciones de producción y venta de los bienes fabricados por el equipo y flujos de caja que son derivados del proceso de arrendamiento. En principio, la operación leasing debe manejar cuando su explotación sea rentable, es por esto que, cuando el valor actual de los costos de operación (cánones más los costos de la opción de compra), el precio sea mínimo al valor actual de los ingresos netos de la explotación del equipo arrendado. Para eficientizar el modelo que queremos desarrollar realizaremos estos cálculos de la siguiente manera:

Los cánones del leasing son mensualidades (m=12) y el primer pago de esas mensualidades se debe abonar en el momento de iniciar el contrato leasing, es una renta prepagable. El costo del financiamiento leasing se puede considerar desde la posición del arrendador (leasor) o del arrendatario (lessee).

En el proceso de la operación leasing el arrendador analiza;

- los flujos de caja originados por los gastos de adquisición del bien (C_O),
- los flujos netos (FCN_t) de los sucesivos cánones del leasing hasta su extinción y
- el valor residual de la opción de compra del arrendatario.

En términos matemáticos el análisis del costo de esta operación del leasing se realiza con la siguiente formula valoración:

$$C_O = FCN_1 \quad \frac{FCN_2}{(1+i/m)^{1}} + \frac{FCN_3}{(1+i/m)^{2}} + \frac{FCN_{mn}}{(1+i/m)^{mn-1}} + \ldots\ldots \quad \frac{R_n}{1+i/m)^{mn}}$$

Para los flujos netos (FCN) semejantes; se hará multiplicando y dividiendo por (1+i/m) la serie de anualidades se obtendrá:

$$C_O - R_n (1+i/m)^{-mn} = \frac{FCN\ (1+i/m)^{mn} - 1}{(i/m)\ (1+i/m)^{mn}}\ (1+i/m)$$

Por consiguiente, esta fórmula es utilizada para hallar el cánon y la tasa de interés del leasing. Veamos el siguiente ejemplo de cómo calcular una renta mensual según el modelo que queremos implementar en el Banco ABC.

Supongamos que el arrendatario (lessor) puede calcular la renta mensual del leasing para un tipo de interés del 19.5 por 100, el precio de compra del equipo es de 1, 000,000 de dólares, a 24 meses y con un valor residual de 15,000 dólares. Así mismo el tipo de interés mensual sería de 0.195/12 = 0.01625.

$$1,000,000 - 15,000 \times 1,01625^{24} = FCN\ \frac{1,01625^{24}-1}{0.1625 \times 1,01625^{24}} \times 1,01625$$

$$1,000,000 - 10,187.7 = FCN \times 20.06$$

$$FCN = 49.334 \text{ dólares}$$

De acuerdo con lo planteado el arrendador (lessor) sobre este (FCN) deducirá los gastos incorporados con el leasing. Ahora veamos un ejemplo de cómo calcular la tasa de interés de la operación leasing.

$$1,000,000 - 15,000\ (1+i/12)^{24} = 49.334\ \frac{(1+i/12)^{24}-1}{(i/12)\ (1+i/12)^{24}} \times (1+i/12)$$

i/12 = 1,625% mensual i+ 19.5% anual

Habitualmente a este canon se agregan los gastos que son por cuenta del arrendamiento. Es decir, por ejemplo, los timbres de las letras de cambio y el IVA. (Soldevilla Garcia, Emilio, 1990).

Al finalizar el ejercicio vemos que es más eficiente la aplicación del modelo.

CAPITULO III

VALORACION DEL LEASING FINANCIERO COMO VIA DE FINANCIACION EN LA BANCA COMERCIAL.

3.1 Ejemplificar el modelo y estrategia de gestión del leasing financiero en bienes muebles en el Banco ABC Dominicano.

El nuevo modelo de leasing ofrece a las empresas diferentes sugerencias de el por qué es un beneficio para la misma arrendar equipos en vez de decidirse a comprarlo. A continuación, vamos a considerar las siguientes razones para arrendar:

Los arrendamientos de corto plazo son convenientes y ventajosos para arrendar el bien, aunque sea por un periodo de tiempo corto; que tomar la decisión de comprarlo. Así, por ejemplo, si una persona decide usar un auto por 1 semana este perdería tiempo buscando y escogiendo el auto, debe tratar la compra y hacer los arreglos con la aseguradora, además debe registrar la propiedad.

Dicho lo anterior al término de la semana el propietario del bien nuevamente perdería tiempo tendrá que vender el auto, cancelar el registro de la propiedad y el seguro. Ahora puedo decir que cuando se necesita un auto por un periodo muy corto, es más razonable rentarlo.

Las opciones de cancelación son valiosas: ya que existen tipos de arrendamientos que pudieran verse relativamente costoso para el usuario/cliente, pero la situación es la siguiente; cuando se reconoce que el contrato de arrendamiento tiene la opción de cancelarlo se puede percibir que en realidad el precio es conveniente.

Se da mantenimiento: quiere decir que el arrendamiento les ofrece a los usuarios/ clientes un servicio completo de mantenimiento entre otros servicios. Es necesario recalcar que dichos beneficios se reflejan en mayores cuotas de arrendamiento.

La estandarización lleva a bajo costos administrativos y de transacción: supongamos que una compañía especializada en arrendamiento financiero de vehículos, está facilitando dinero a un gran número de arrendatarios que pueden diferir ampliamente en su tamaño y riesgos. Dicho de otra forma, es viable prestar el dinero con seguridad (rentar el bien (es)) sin realizar una exhaustiva investigación o análisis del tipo de negocio de cada empresa del arrendatario.

Con esta sugerencia es posible realizar un simple y estandarizado contrato de arrendamiento, le ofrece la posibilidad al arrendador de ‘’prestar’’ pequeñas sumas de dinero sin tener que incurrir en altos costos de investigación, administrativos o legales. Indiscutiblemente el arrendamiento es a menudo una fuente más o menos barata de efectivo para los microempresarios. Dicho lo anterior el arrendamiento ofrece un financiamiento comparativamente seguro de modo flexible y gradual, además comparando el arrendamiento con los bonos y acciones este sin duda tiene bajos costos de transacción.

Con este se pueden usar los escudos fiscales: es decir el arrendador es dueño del equipo y del ingreso gravable es de donde deduce su depreciación. Del mismo modo el arrendador puede hacer mejor uso de los escudos fiscales para mover algunos de los impuestos en beneficio del arrendatario en forma que el mismo se refleja en menores pagos de arrendamiento.

El leasing y dificultades financieras: tiene sentido, comparar a quienes realizan arrendamientos financieros con los que prestan dinero con garantías, estos se distinguen en que los arrendadores tienen posibilidad de un mejor

destino en caso de bancarrota. Así, por ejemplo, si un arrendatario deja de pagar el arrendamiento, a lo mejor se podría especular que el arrendador tiene derecho a tomar el equipo e inmediatamente trasladarlo a su casa, pero es el tribunal de quiebras quien toma la decisión de que el activo es ‘’fundamental ‘’ para el negocio del arrendatario. A su vez confirma el arrendamiento.

En el caso de la empresa quebrada (arrendatario) la misma puede seguir utilizando el activo, pero tiene la obligación de continuar cubriendo los pagos de arrendamiento. Es decir, aunque el negocio del arrendatario quiebre de igual forma le tiene que pagar al arrendador. A diferencia de los acreedores que están en la obligación de esperar a ver qué sucede. Lo peor del caso es que ni siquiera los acreedores con garantías reciben su pago mientras se le busca solución al proceso de quiebra.

En caso de que el arrendamiento no se revalida, si no que se rechaza, el arrendador tiene la posibilidad de recuperar el activo arrendado. Si este activo vale menos que el valor presente de los restantes pagos del arrendamiento, el arrendador tiene el derecho de recuperar dicha perdida, lo peor del caso es que deberá esperar su turno junto con los acreedores sin garantías. Desafortunadamente para los arrendadores, existe otra eventualidad a favor del arrendatario; si este se encontrara en serias dificultades financieras tiene la posibilidad de renegociar el arrendamiento, con esto obliga al arrendador a aceptar menores pagos.

Para evitar el impuesto mínimo alterno los administradores financieros en sus informes registran pocas utilidades a las autoridades fiscales. A fin de generar mucho dinero para sus accionistas. En Estados Unidos las disposiciones fiscales permiten esto. Una empresa puede utilizar en su informe anual la depreciación lineal, pero plasmar la depreciación acelerada (y la vida más corta posible del activo) para sus impuestos. Por este y diferentes mecanismos perfectamente legales y éticos, la mayoría de las empresas que

proyectan sus estados financieros públicos prácticamente se la han ingeniado para el pago de menos impuestos.

Existe una trampa para las empresas estadounidenses que protegen demasiado ingreso gravable: por medio del impuesto mínimo alterno (IMA); siempre y cuando sea mayor el impuesto las corporaciones deben pagar el impuesto mínimo alterno (IMA) calculado en forma regular.

Cómo funciona el IMA: este tiene como requerimiento un segundo cálculo del ingreso gravable, en el mismo se le carga de nuevo parte del beneficio de la depreciación acelerada. Si arrienda en vez de comprar, el resultado será una depreciación menor.

Así, por ejemplo, si una empresa obtuviera un ingreso gravable por 10 millones de dólares, a no ser por el IMA, que lo obliga a reintegrar al cálculo 9 millones de dólares de privilegios fiscales:

	Impuesto regular	**impuesto mínimo alterno**
Ingreso (en dólares)	10	10 + 9= 19
Tasa de impuestos	.35	.20
Impuestos (en dólares)	3.5	3.8

Como resultado la empresa debe pagar 3.8 millones de dólares, no 3.5. Millones de dólares más el impuesto regular que es de 5 millones. Es decir, la empresa pagaría solo 5 – 3 = 4.7 millones de dólares.

Por tanto, si arrienda en vez de comprar, el resultado será una depreciación menor para fines de impuestos, por ende, el IMA es menor. Además, si el arrendador no está sometido al IMA hay una ganancia neta y este puede transferir a su cliente/ usuario algo de los escudos fiscales de la

depreciación en forma de menores pagos de arrendamiento. (Allen, Brealey Myer, 2010).

El leasing evita controles de gastos de capital en diversas compañías se analizan las propuestas de arrendamiento con tal cuidado como con las propuestas de gastos de capital, pero en otras compañías el que le dan al arrendamiento puede lograr que el gerente de operaciones evada los procedimientos de automatización y a su vez los mismos requieren para adquirir o comprar un activo, aunque esto se pueda ver como motivo dudoso para el arrendamiento. De igual manera el mismo puede ser de gran importancia; y sobre todo importante en el sector público. Es decir, por ejemplo, en los hospitales se ha visto que muchas veces es preferible arrendar equipos médicos desde el punto de vista político; en vez de estar pidiendo al gobierno que provee los fondos para comprar los equipos médicos.

Este modelo preserva el capital las compañías arrendadoras son tan beneficiosas para el capital de las empresas que pueden optar por el 100% del financiamiento, es decir que este se encarga de todo el costo del activo arrendado. En consecuencia, se deduce que el arrendamiento resguarda el capital de la empresa con esto ayudando a que las mismas tengan su flujo de efectivo para otros gastos que se puedan presentar. También las empresas pueden preservar su flujo de efectivo a través de un crédito bancario.

Este ejemplo basto para que ilustremos lo dicho con respecto a cómo pueden las empresas preservar su capital: Si la empresa Bus Lines pretende arrendar un autobús de 100,000 dólares en lugar de comprarlo, conserva sus 100,000 de efectivo. Pero también la empresa podría:

1) comprar el autobús en efectivo
2) tomar prestados 100,000 dólares, usando autobús como garantía.

En fin, el saldo bancario de la empresa en los dos casos termina siendo el mismo, ya sea que arriende, o compre y consiga un préstamo. De igual manera, en cualquiera de los casos, la empresa tiene el autobús y en cualquier caso tiene un pasivo de 100,000 dólares.

El leasing constituye un financiamiento fuera del balance. En diversos este financieros están fuera del balance general, es decir una empresa puede obtener un activo; este pagarlo mediante un arrendamiento financiero y no exponer el activo ni el contrato de arrendamiento en su balance.

Varios administradores financieros han tratado de sacarle provecho a los límites arbitrarios en lo que es arrendamiento financiero y operativo. Para explicar mejor el provecho que tienen estos arrendamientos; por ejemplo, supongamos que se quiere financiar una maquinaria controlada a través de sistemas de computación con un costo de (1) millón de dólares; se espera que la vida útil de dicha maquinaria sea no menos de 12 años.

El cliente arrendatario podría firmar un contrato de arrendamiento de ocho años y (11) meses, para evitar que la maquinaria no se deprecie más del (75%) de la vida económica estimada del activo. Con pagos de arrendamiento con un valor presente de 899,000 dólares lo suficiente para evitar pagos de arrendamientos del (90%) del valor de la maquinaria. Con esto se podría vigilar que el contrato de arrendamiento eluda la transferencia de la propiedad al arrendatario previamente de que expire su vigencia y de que el arrendatario pueda comprar el activo a un precio de ganga cuando el contrato de arrendamiento expire.

El Leasing afecta el ingreso en libros. El arrendamiento puede lograr que el balance y estado de resultados de la empresa adquieran mejor aspecto, al aumentar el ingreso en libros o minimizar el valor de los activos en libros. El

Leasing calificado como financiamiento fuera del balance afecta el ingreso en libros. Los pagos de arrendamiento son considerados un gasto.

Si en lugar de arrendar el activo la empresa lo compra y a la vez obtiene un préstamo para pagarlo; con esto deducen tanto la depreciación como el gasto de intereses. La alternativa de comprar y adquirir un préstamo por lo habitual, se establecen arrendamientos de manera que los pagos de los primeros años sean menores que la depreciación y el interes. Como resultado de esto el arrendamiento aumenta la utilidad contable en el primer año de la vida de un activo. La tasa de rendimiento contable se puede incrementar todavía más; debida a que el valor en libros de los activos; quien es el (denominador en el cálculo de la tasa de rendimiento contable) se subestima si el activo en arrendamiento no aparece en el balance de la empresa. Este tiene gran impacto en lo que es la utilidad contable en si mismo no tiene consecuencia en comparación con el valor de la empresa. Los inversionistas en los mercados de capitales inspeccionaran los resultados contables de la empresa y con ellos poder llegar al valor real del activo y el pasivo incidido para financiarlo.

Si requiere de un activo para su negocio, cómprelo, ahora si el costo equivalente anual de su propiedad y operación es menor que la excelente tarifa de arrendamiento que pueda obtener. En otras palabras, si puede cómprelo, si bien es cierto que arrendárselo a usted mismo, es más económico que arrendárselo a otros.

El contrato de Leasing, lo que es de vital importancia es el uso que da el arrendatario al activo y no por poderío quien es el propietario. Las formas para obtener el uso del activo, es alquilarlo o adquirir financiamiento externo y comprarlo. Por lo cual la decisión de arrendar o comprar percibe una comparación de varios convenios de financiamiento para el uso del activo. De acuerdo con la siguiente figura muestra una comparación entre arrendamiento y

compra. Este arrendatario podría ser de cualquier empresa que necesite el uso del activo.

Causales e inconvenientes del leasing en el balance general

El financiamiento leasing es una herramienta sustitutiva de endeudamiento de una empresa, se puede decir que esta forma de financiamiento libera o desplaza la deuda de la empresa. Para entender esta herramienta leasing dentro de una norma de equilibrio financiero que este aceptada por la empresa. Así, por ejemplo, una empresa sigue la norma de mantener el ratio deuda/capital en 50/50 y la misma debe considerar que la herramienta leasing es semejante a una deuda, semejanza que se da cuando el arrendatario admite letras de cambio para poder pagar las mensualidades del leasing, con esto se puede plantear el siguiente problema.

Supongamos que una empresa con un activo circulante de 80 millones de dólares, con unos activos fijos de 120 millones, cuenta con un capital propio de 100 millones y con una deuda de 100 millones de dólares, esta empresa decide adquirir el uso de nuevos equipos con un costo de 30 millones de dólares. La empresa tiene la opción para financiar los nuevos equipos con capitales (la mitad con capitales propios y la otra mitad con capital ajenos) o puede decidirse a financiar la adquisición con un leasing. A continuación, se presentan los balances (balance original, balance con capitales, y balance con el leasing) de estas dos alternativas que tiene dicha empresa de financiar sus equipos serian:

				BALANCE ORIGINAL					
			ACTIVO FIJO	120		CAPITAL	100		
			ACTIVO CIR.	80		DEUDA	100		
				200			200		
BALANCE CON CAPITALES						BALANCE CON LEASING			
ACTIVO FIJO	120		CAPITAL	115		ACTIVO FIJO	120	CAPITAL	115
ACTIVO CIR.	80		DEUDA	115		ACTIVO CIR.	80	DEUDA	85
EQUIPO NUEVO	30					EQUIPO NUEVO	30	LEASING	30
	230			230			230		230

Considerando que para la empresa poder mantener el ratio D/C= 50/50, la misma tendrá que maximizar su capital en 15 millones y así reducir la deuda en 15 millones. Es decir la deuda total (deuda más leasing), el resultado sería de (85+30)= 115 millones. Se concluye que, en este supuesto, la opción de financiamiento leasing desplaza la deuda de la empresa, la misma reduciéndola, esto no quiere decir que puede tener efecto en el capital (115 millones).

Indiscutiblemente este ejemplo solo es válido cuando el financiamiento leasing se le considere como una cuasi-deuda (caso de la firma de letras para pagar el canon). Puesto que si se considera que el leasing es un simple arriendo; entonces dicho bien no se contabiliza como un activo, ni la deuda como pasivo. Esta es la complejidad del leasing.

Muchas veces el costo del financiamiento leasing suele ser hasta más caro que otras formas existentes de financiamientos a mediano, y largo plazo, esto se debe al alto riesgo de pérdida, gastos elevados de gestión, y por ser esta una deuda menos liquida al ser intransferible. Ahora bien, la empresa arrendataria si decide aceptar este costo diferencial y así tener la posibilidad/probabilidad de incrementar su fondo de maniobra, sin un correlativo aumento del pasivo y por las ventajas fiscales que esta financiación leasing ofrece.

El arrendatario se ve beneficiado por la inflación, ya que las condiciones de pago expuestas en el contrato se determinan al momento de la firma. Salvo que en dicho contrato de arrendamiento se hubiera desestimado la inflación y estuviera incluida en el canon de alquiler.

Ineficiencia y disolución.

El término del contrato o cesación de los efectos jurídicos del contrato de leasing, provienen por circunstancias concomitantes a la celebración del contrato o por circunstancias posteriores a su perfeccionamiento.

Cuando desde sus inicios el contrato se encuentra vaciado se debe hablar de su ineficacia. Esta sanción jurídica presenta modalidades a saber cómo: la nulidad (relativa o absoluta), la inexistencia, la imposibilidad y la ineficiencia por el código de comercio.

Es inexistente el contrato cuando no reúne los elementos jurídicos genéricos esenciales (consentimiento, objeto y causa licita y capacidad), o los específicos (opción de compra y termino inicial), en donde el contrato no produce efecto alguno degenerando en otro contrato. En la inexistencia no se requiere pronunciamiento judicial.

Se requiere que el contrato no este viciado por ninguna de las causales de nulidad taxativamente para la formación válidas. Son absolutas y relativas, estas son eficaces, para la privación de sus efectos. Si tratamos de nulidad absoluta se hace a través de un oficio, y puede ser alegadas por todo el que tenga interés en ello.

La disolución del contrato de leasing financiero presupone que este reúne todas las condiciones de existencia y validez, es decir, que es en su plenitud jurídicamente eficaz, pero por circunstancias posteriores as u nacimiento se produce su ineficacia. La disolución del contrato de leasing puede ser regular e irregular, según opere la expiración del término, dentro del cual las partes regular o antes de la ocurrencia del término estipulado, modalidad conocida como terminación anticipada o se comprometen, a regular del contrato de leasing.

Terminación normal.

Este contrato está sometido a un término o plazo libremente escogido por las partes contratantes en el momento del inicio del contrato, este tiempo o plazo que consiste en un futuro hecho cierto del cual expira la extinción del mismo. Durante este tiempo hasta que se cumple lo estipulado, las partes permanecen obligadas en los términos del contrato y este produce la plenitud de sus efectos jurídicos, Si el cliente antes de la expiración del termino no manifiesta expresamente su querer de ejercer la opción de compra o de renovar el contrato en la forma convenida, a su acaecimiento se produce la terminación del contrato de leasing financiero, que entraña la privación para el futuro.

Esta consecuencia es la obligación del cliente de restituir el bien en buen estado, salvo el desgaste natural por su uso, y debe responder civilmente por la mora. De no ser así tiene dos opciones: crear un nuevo contrato de leasing y hacer uso de la opción de compra. (Martin Oviedo, José, 2007).

Resolución por incumplimiento del contrato.

Esta resolución del contrato proviene del incumplimiento del usuario, como se refieren diversos autores, sino que esta puede provenir del leasing. El contrato de leasing a pesar de ser contrato de naturales atípica, por ningún motivo puede pasar por alto el precepto legal donde se prevé que “en los contratos bilaterales va en vuelta la condición resolutoria en caso de no cumplirse por uno de los contrastes lo pactado. Pero en tal caso podrá el otro constaste pedir a su arbitrio, o la resolución o el cumplimiento del contrato con indemnización de perjuicios.

Ejercicios de restricciones financieras y el impacto del leasing financiero.

Caso práctico de la adquisición de leasing financiero por el Banco ABC Dominicano

Leasing ABC, S.A

Condiciones de la Operaciones de Leasing

Monto	RD$ 2,000,000.00
Plazo (meses)	36
Valor Residual	236,000,000.00
Tasa Impositiva	25.00%
ITBIS	8.00%
Tasa Implícita de Leasing	36.14%

Tasa Efectiva	21.6%\
	(95,094.64)
Pago mensual total	855,851.76
Efecto Impositivo del Gasto	253,685.70
ITBIS Pagado	602,266.03
Crédito Impositivo Neto	

Mes	Cuota de Arrendamiento	Pago de ITBIS	Ahorro Impositivo (Cuota+ITBIS)	Pago del Valor Residual	Flujo Neto de Caja
0					**2,000,000.00**
1	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
2	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
3	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
4	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
5	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
6	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
7	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
8	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
9	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
10	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
11	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
12	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
13	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
14	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
15	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
16	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
17	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
18	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
19	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
20	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
21	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
22	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98

23	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
24	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
25	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
26	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
27	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
28	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
29	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
30	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
31	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
32	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
33	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
34	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
35	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66		-71,320.98
36	-88,050.59	-7,044.05	23,773.66	-236,000.00	-307,320.98
Totales	**3,169,821.24**	**253,585.80**	**855,851.76**	**236,000.00**	**2,803,555.28**

Entrevista al Gerente de la División Negocios Leasing y Factoring del Banco ABC Dominicano.

Experiencias en el banco ABC dominicano

El Banco ABC Dominicano tiene en su portafolio de productos y servicios el leasing financiero y el operativo. Con el banco el cliente podrá obtener el mejor arrendamiento de bienes muebles o inmuebles, para que conserve el capital de trabajo de su empresa.

El financiamiento leasing ABC permite acceder al uso de bienes e inmuebles como son:

- locales comerciales,
- almacenes, vehículos,
- camiones,
- equipos pesados,
- maquinarias,
- plantas o generadores eléctricos, entre otros.

Por medio al leasing financiero ABC, el cliente adquiere los bienes o inmuebles al final del contrato de arrendamiento, se establecen las formas de pagos en cómodas cuotas, que van de 24 a 60 meses para los bienes muebles y de 5 a 20 años para los bienes inmuebles. Puede amortizar el 100% del bien, en cuyo caso la opción de compra sería un porcentaje mínimo traducido a un valor muy atractivo respecto al valor real del mercado.

El cliente puede generar un mayor beneficio impositivo para su empresa al registrar sus libros como arrendatario tanto el activo, como el pasivo y capitaliza los registros de los gatos de depreciación y arrendamiento. Banco ABC dominicano dentro de los activos que ofrecen a sus clientes con el financiamiento leasing popular están los tipos de bienes muebles. A través del financiamiento leasing popular ofrece los siguientes beneficios a sus clientes:

- ✓ financia hasta el 100% del valor del bien
- ✓ posibilidad de cuotas más bajas a través de down payment o abonos de capital
- ✓ se deduce como gasto en el plazo del arrendamiento (mayor beneficio impositivo
- ✓ ahorro financiero por deducción de ITBIS de compra por compensación
- ✓ menores tasas de interés efectivas por el aprovechamiento fiscal

El leasing en el país solo aplica para las empresas; debido a que son las únicas que pueden aprovechar los beneficios fiscales; que son el ahorro impositivo e impuesto sobre la renta. Las cuotas de arrendamiento van dirigidas a los gastos debido a que impuestos internos permite registrar el interés del préstamo como gasto. La factura mensual de arrendamiento se reporta como gasto en impuestos internos. Mensualmente la factura de arrendamiento tiene plasmada el itbis (gastos+itbis).

A las empresas ese ITBIS se le compensan en vez de pagarlo impuesto internos se lo pagan al banco; esto no quiere decir que le va a costar más; en consecuencia es por ello que no se le recomienda en el país el leasing a personas físicas (personas) aunque no existe nada que impida a los bancos proveerle un leasing a personas físicas, pero no es recomendable debido a que pagarían mucho más ITBIS que lo normal; este financiamiento se le ofrece a personas jurídicas (empresas), debido a que el ITBIS que se paga como gasto personal siendo persona física no hay forma de compensarlo, entonces se pierde; es por ello que solo se le ofrece leasing a las empresas; ya que las personas estarían pagando ITBIS más gastos.

En la norma internacional de contabilidad (NIC N.17) es la que estila sobre los arrendamientos y sus funciones. En país no existe una norma de cómo registrar los activos y pasivos; entonces como no existe una norma; las mismas leyes dominicanas lo permiten que si no hay una regulación para algo en específico las normas de contabilidad dominicana dicen: ‘’Que se deben apoyar de las normas internacionales de contabilidad’’. En el país contamos con normas de contabilidad, pero totalmente diferentes a las normas internacionales; quiere decir que en caso de que las normas dominicanas no hagan mención sobre algo en específico; las mismas normas dice ‘’si no hay algo en específico dirigirse a las normas internacionales de contabilidad.

En el caso del leasing en el país no existe una norma de contabilidad que hable sobre el leasing, debido a esto la entidad financiera se apoya de las normas internacionales de contabilidad.

La obtención de recursos financieros a través de entidades bancarias es un proceso mediante el cual se debe adjuntar una serie de documentación y algunas otras exigencias para su posterior evaluación sobre el otorgamiento del

crédito solicitado; deben llenar el formulario de solicitud modalidad arrendamiento financiero para personas jurídicas.

Los contratos de leasing financiero en la institución funcionan de la siguiente manera, el cliente necesita por ejemplo un vehículo, la institución que es la arrendadora lo compra al proveedor, este hace un contrato de arrendamiento con el cliente a plazos por 12, 14, 48, 60 meses, no como un crédito sino como un arrendamiento, el plazo y el bien lo decide el cliente.

La institución bancaria ofrece arrendamiento financiero y operativo, para aquellos bienes tangibles, como equipos, maquinarias de todo tipo, etc., al final del plazo, se establece una cuota más, esta cuota viene hacer el valor residual y con el pago de esa cuota el cliente se va a quedar con el vehículo si fuera el caso, esta valor residual ya está establecido en el contrato, la modalidad de este arrendamiento es que primero se establece con el cliente si se va a quedar con el bien, o lo piensa devolver o cambiar, a raíz de la decisión del cliente se establece que tipo de contrato es si de arrendamiento financiero u operativo.

El operativo, en la empresa, funciona bajo 3 rubros, el bien lo puedo comprar, cambiar o devolver, se establece de antemano que es lo que el cliente va hacer con el bien, de esa manera se elabora el contrato bajo un de esas modalidades.

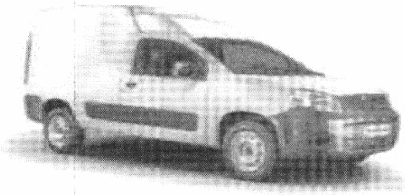
Como beneficio o ventajas, es que el endeudamiento es estable por que las cuotas son fijas. No pago de impuesto ya que esto no aparece en balance. La recuperación del bien no es manejado por la institución ya que desde el inicio se habla con el cliente y el decide si va a comprar, devolver, cambiar, el bien bajo ese parámetro se hace el contrato. Por eso se ponen las clausulas claras, para evitar una instancia judicial. Existen tres tipos de clientes: Persona natural con negocio, Personas jurídicas y personas naturales profesionales (sin negocios).

Cotización Suplidor

Fecha: 07 mayo del 2015

Cliente: Codosat
Tel.: 809-372-3300

Atención: Juan Carlos Russo
Chasis: 9BD265524F9030090
9BD265524F9025288
9BD265524F9025291
Color: Blanco
Año: 2015



FIORINO FIRE

Características Técnicas y Prestaciones:

- Motor 1.368cc / 85 CV a 5.750 RPM
- 4 Cilindros / Gasolina / Euro V
- Inyección Electrónica multipunto, Magnetti Marelli.
- Transmisión de 5 velocidades + reversa.
- Capacidad de carga: 650 Kilogramos
- Volumen área de carga: 3.1 m3
- Dimensiones Área Carga (metros): Largo 4.384 x Ancho 1.642 x Alto 1.910
- Dirección: Hidráulica..
- Frenos: (ABS) Discos Delanteros Ventilados y Tambores Traseros.
- Suspensión Delantera: Independiente" Mac Pherson"
- Suspensión Trasera: Eje Rigido.
- Neumáticos 175/70-R14.
- Consumo Mixto de 50 Km/Gal
- Tanque de Combustible de 15 galones.

Opcionales incluidos:

- ✓ Tropicalizado
- ✓ 2 Airbags
- ✓ Barras de protección en las puertas.
- ✓ Aire Acondicionado de fábrica.
- ✓ Protección piso Área de Carga
- ✓ Ganchos para atado de carga.
- ✓ Espejos retrovisores externos mecánicos.
- ✓ Radio CD MP3
- ✓ Porta objetos en puertas.
- ✓ Iluminación compartimiento de carga.
- ✓ Puerta trasera de 2 hojas.
- ✓ Pared Divisoria Área de Carga
- ✓ Toma corriente de 12V.
- ✓ Rueda de repuesto en dimensiones normales.
- ✓ Año 2015

Precio x 3 uds.:	**RD$ 1,691,063.10**
ITBIS:	**304,391.36**
Primera placa:	**219,154.13**
Imp. CO2:	**12,891.41**
Precio total:	**2, 227,500.00**

(Incluye ITBIS e Impuesto Primera Placa)
Este precio no incluye el costo del marbete.

***Garantía de 3 años o 100,000 km.**
***Mantenimientos cada 10,000 Kms.**

Miguelina De Luna
Ejecutiva de Ventas

VENTAS EDOM

EDOM
EMPRESAS DOMINICANAS, S. A.

Ave. Ortega y Gasset, esquina Pedro Livio Cedeño
Av. Charles Sumner no.5 Sto. Dgo. R.D
Tel: 809-565-2121, Fax: 809-565-1333
www.edom.com.do

Alfa Romeo y Fiat Republica Dominicana
@FiatAlfaRomeoRD

En ese sentido, el leasing puede ayudar a reducir las restricciones financieras y, a facilitar el acceso a bienes de capital que muevan la inversión en capital fijo, impactando positivamente el comportamiento de la inversión y por ende estimulando el crecimiento económico de largo plazo. De ahí que la política económica de los últimos años en el país ha apoyado el desarrollo de las operaciones del leasing a través de las ventajas tributarias de su uso, como una forma de irrigar recursos hacia las empresas que enfrentan dificultades para acceder a la financiación bancaria.

La realización de esta investigación tuvo como objetivo principal el impacto del leasing financiero como mecanismo de financiación de las empresas, buscando medir su impacto en la inversión, así como su efecto en cuanto a restricción financiera que estos enfrentan. Además, analiza las principales demandas del leasing financiero por parte de las empresas y el papel que juega las instituciones bancarias.

La revisión de la literatura en relación al leasing financiero, aunque existe una baja fuente de información, e interpretando las diversas teorías consultadas un arrendamiento financiero es un compromiso entre el arrendador y el arrendatario, bajo el cual el arrendatario efectúa pagos de arrendamiento durante un período de tiempo específico en contraprestación por la utilización del activo alquilado. El arrendamiento puede ser cancelado solamente si el arrendador y el arrendatario están de acuerdo con la cancelación. Si el activo es equipo, la duración del arrendamiento generalmente será igual a por lo menos la mitad de la vida útil esperada del activo. Los arrendamientos de bienes raíces a menudo se extienden por veinte o más años, pero no obstante, pueden abarcar solamente una pequeña fracción de la vida esperada de la estructura.

El arrendamiento financiero suministra un medio para el arrendatario de continuar en posesión de la propiedad después de que se venza el arrendamiento. Esto se puede permitir bajo una opción de renovación que le permite al arrendatario obtener un nuevo arrendamiento, después de que expire el alquiler inicial. El arrendamiento también puede contener una opción de compra que le da al arrendatario el derecho a comprar el activo por un precio particular a la expiración del arrendamiento.

Existen varios beneficios derivados de la utilización de esta figura financiera, donde los más comunes son los siguientes:

- El leasing tiene beneficios fiscales, por el hecho de que el canon de arrendamiento es un gasto deducible en su totalidad, a diferencia de un préstamo bancario, donde sólo se deducen los intereses

- Mejora la estructura de su capital, ya que no se refleja como pasivo en los estados financieros y además el financiamiento a través del sistema de arrendamiento financiero cubre el 100% del valor del equipo, lo que permite al arrendatario utilizar su capital para otros fines comerciales;

- Ayuda a las empresas a diversificar su portafolio de acreedores. Además algunos costos adicionales, como impuestos y otros, pueden ser capitalizados dentro del arrendamiento financiero y amortizados durante el tiempo de duración del contrato;

- El leasing es también una herramienta que ayuda a obtener tecnología de punta y evitar de esta manera la obsolescencia de equipos, especialmente de los más sofisticados.

En relación a la naturaleza jurídica en la banca dominicana, las instituciones bancarias objeto a esta investigación realizan y ofrecen el leasing financiero, a

las empresas para incorporar activos y eventualmente adquirirlos. Estos ejercen los contratos bajo normativas del derecho mercantil, bajo reglas claras, que se dice que el bien es suyo. En cuanto a los arredramientos financieros se tienen diferentes variaciones, el arrendamiento financiero de plazo forzoso, su objetivo es la posesión del bien a plazo, o el operativo que funciona como un simple alquiler, hay un uso en el financiero es la posesión del bien.

Lo que es la opción de compra es que se deja un 1%, dentro de la cuota. Al banco se le paga el cien por ciento del valor, pero hay un 1% para traspasarle la posesión esta uno por ciento es un ingreso extra para la empresa. La ventaja de este tipo de financiamiento; es que en contabilidad hay varias formas de depreciar un bien el fisco dice que la institución puede despreciar un bien en el tiempo que crea conveniente, lo que queda al final es el valor residual.

Los clientes son seleccionados por las instituciones dependiendo del tipo de arrendamiento que desee. Por ejemplo, en relación al arrendamiento de un vehículo para su uso personal, la persona debe tener referencias bancarias. En cambio, cuando se pretende generar bienes para la producción se llena una solicitud, proporcionando ciertos datos y el más importante es la declaración de impuestos a la trasferencia de bienes muebles y prestación de servicios. Este trámite dura aproximadamente de 10 a 15 días. El plazo depende del cliente. 12, 24., 36 hasta 60 meses, etc. El bien lo selecciona el cliente la institución no interviene en la selección del bien.

Para la recuperación del bien, cuando el cliente tiene 90 días de mora se habla con el cliente, para ver que está sucediendo y se trata de arreglar el problema, sino se hace un arreglo extra judicial con el cliente, aunque el cliente tiene temor de llegar a una instancia judicial, por ello son clientes puntuales. La institución bancaria selecciona los clientes muy pero muy bien, es así que es muy raro que se haya tenido que instar por una demanda judicial contra alguno de los clientes, ni llegar a embargar a nadie.

3.2 Oportunidades y Amenazas del Leasing Financiero.

En el llamado leasing financiero indudablemente sigue siendo atractiva la operación para empresas medianas y pequeñas, por el descuento tributario.

Así mismo, una vez se recupere la economía, financiamientos del 100 por ciento del valor del bien, serán interesantes para compañías con limitaciones de flujo de caja en el corto plazo, pero que no desean postergar inversiones. Sin embargo, no es posible pensar que el tamaño del mercado da para tantas entidades, ni para alcanzar los niveles de operación que requieren.

Más aún, en el mundo se impone que este tipo de operaciones las puedan realizar los bancos y otras entidades financieras, dentro de una sana tendencia a la universalización de la banca, que permite atender en forma integral las necesidades financieras de sus clientes.

Opciones Un negocio aún no desarrollado en el país es el leasing operativo, donde los clientes arriendan los activos, pero sin intención de compra al final del contrato de leasing.

De esta manera la entidad deberá alquilar varias veces el activo hasta depreciarlo totalmente. Esta operación es mucho más riesgosa, pero abre posibilidades para abaratar la ejecución de proyectos de infraestructura y del sector agrícola, por ejemplo. Así, las empresas se evitan la compra de activos que subutilizarían, o que, al requerirlos por un periodo corto de tiempo, no podrían depreciar totalmente.

En el corto plazo, este es un sector que seguirá consolidándose vía fusiones, adquisiciones, e incluso algunas liquidaciones.

El reto de las autoridades será, facilitar que ese proceso ocurra en forma ordenada, pues a pesar de que el sector no representa más del 5,0 por ciento del total de activos del sistema financiero y el problema solo afecta una fracción de las entidades, y por ende, en principio no conlleva un riesgo sistémico, su correcto manejo evitará especulaciones innecesarias entre el público y en el mercado de capitales.

En cuanto el arrendamiento financiero este se desarrolla en la mayoría de las economías del mundo, sobre todo el arrendamiento financiero que es ampliamente utilizado por las empresas para financiar la inversión de equipos y plantas. Así, por ejemplo, en Japón y la mayoría de los países del continente europeos, el 10% o más del nuevo equipo de capital es arrendado.

En Francia, Italia, el Reino Unidos y Estados Unidos permiten al arrendador el uso y disfrute de los escudos fiscales de depreciación. Mientras que en Alemania, Países Bajos y Suecia es lo contrario: en estos el arrendatario es el que debe reclamar las deducciones por depreciación. Por lo general, en estos países la contabilidad se maneja como lo dicte el fisco. Por ello, en Francia los equipos arrendados se ven plasmados en los libros del arrendador, al contrario de Alemania este registro se ve plasmado en los libros del arrendatario.

Es necesario recalcar que hoy en día los contratos de arrendamiento de altos costos se han convertidos en negocios internacionales. Por otra parte, el arrendamiento transfronterizo es común cuando el arrendador está situado en un país que puede ofrecer generosas deducciones por la depreciación. Pero el final de la transacción sucede cuando el arrendador y arrendatario tienen el derecho de reclamar las deducciones por la depreciación.

Para ilustrar mejor, supongamos que una compañía estadounidense arrienda un activo al arrendatario de origen alemán; tanto el arrendador como el arrendatario tienen el derecho de reclamar las deducciones por depreciación. Muchas

compañías de arrendamiento ingeniosas buscan estas oportunidades para ‘’dobletear’’. Mientras que las autoridades fiscales buscan la manera de cómo impedir dichas reducciones fiscales. (Allen, Brealey Myer, 2010).

En la Republica Dominicana la alternativa de financiamiento a través de la banca nacional mediante los contratos leasing, una de las principales ventajas a que se enfrenta es la renovación de equipos, para alcanzar una mayor eficiencia, con efecto positivo en la relación del costo-beneficio y logra un mayor nivel de competitividad en el mercado productivo. Mediante esta operación en el contexto social y económico globalizado, puede transformarse en un disparador de oportunidades de inversión en cualquier empresa.

Los elementos, importantes en cuanto a lo económico de la empresa son útiles para valuar un flujo de fondos, convivencia del contrato analizando el proyecto de financiación. En cuanto a los aspectos fiscales son un elemento importante en el momento de la elección. Los bienes, los precios de los mismos, las ofertas de financiación, son los factores que deben dar inicio a la apertura de mercados, para operaciones de arrendamiento financiero. La insolvencia, los riesgos financieros, volatilidad en tasas, y los riesgos operativos, proyectos, negocios, podrían volverse menores y se tendrán riesgos inferiores.

Los dadores arman un esquema de ventas con plazos, servicios y precios atractivos, analizaran la posibilidad de asociarse con proveedores evaluando condiciones de los mismos. Las empresas intermediarias evalúan los riesgos involucrados, ya que analizan la operación desde la inversión como la financiación, los cánones son establecidos, luego se procede a la evaluación crediticia del usuario y del proyecto de inversión a implementar.

CONCLUSIONES

En los últimos años el sector económico de la Republica Dominicana según economistas ha ido creciendo, aunque es importante señalar que los niveles de profundización financiera en el país, son aún bajos si se analizan en un contexto internacional. La estructura de financiamiento de las empresas se concentra en fuentes de recursos a corto plazo y en recursos propios, aunque las empresas de menor tamaño, que son las mayorías, son las que más restricciones tienen para acceder a los recursos del sistema financiero, por lo que el leasing se ha establecido como una opción clara al crédito para el sector empresarial, especialmente para financiar la adquisición de activos fijos.

Una vez analizada, procesada la información podemos denotar que la aplicación del leasing trae beneficios a la empresa para su implementación. El contrato de leasing financiero por tener su propia naturaleza, es una alternativa de financiamiento que proporciona recursos a mediano y largo plazo, más sin embargo el leasing es contrato complejo de arrendamiento financiero por el cual una parte, en lugar de adquirir un bien solicita a otra parte que lo adquiera y le concede su uso y goce por un periodo determinado, con la condición del pago de cánones periódicos.

Este tipo contrato de financiamiento ha constituido un eficiente mecanismo de inversión, para grandes, medianos y pequeños empresarios sin tener que afectar su liquidez de estas y así poder mejorar sus ingresos y a su vez mejorar la economía del país. Además, ofrece diversos beneficios como la deducción de impuestos sobre la renta, mantiene capital de trabajo intacto, se reduce el riesgo de obsolescencia, entre otros.

Las características más importantes sobre el arrendamiento financiero es que el arrendatario no puede cancelar el contrato de arrendamiento financiero, ya que en dicho contrato se establece que el bien arrendado va ser adquirido al final del plazo por el cliente a través del pago de una cuota extra (valor residual), es así que las instituciones de leasing protegen su inversión, a través de una serie de cláusulas sobre todo en la ley o norma de arrendamiento financiero.

La ventaja más notable sobre el contrato de arrendamiento financiero para las personas naturales o jurídicas que intervienen en este tipo de negocios es que le ofrecen la posibilidad de prolongar el arredramiento financiero por un segundo periodo, y además puede cambiar el bien por otro más moderno, pues los bienes se van devaluando y la empresa de leasing a raíz de este problema da la oportunidad al arrendatario que prorrogue su contrato o cambie el bien por otro que satisfaga sus expectativas.

La recuperación del bien en el contrato del arrendamiento, no opera ya que las entidades financieras que ofrecen este tipo de contrato tienen en su cartera de clientes exclusivas con una moral de pagos solvente, mas sin embargo para estas entidades la referida ley es una forma de garantía y respaldo legal que en años anteriores no tenían y esta le da la oportunidad de ejercer su principio de libre contratación, y de poder elaborar contratos bajos sus propias reglas y sobre todo establecer los mecanismos más viables, rápidos, sencillos y sin instar la vía judicial en cuanto a la recuperación del bien.

Las instituciones bancarias que otorgan contrato de arrendamiento financiero, se fundamentan en la ley como una garantía, por considerar un proceso muy engorroso, y que le es más fácil establecer clausulas especiales para sobre el incumplimiento del contrato y así evitar la instancia judicial, y todo lo resuelven extrajudicialmente.

La importancia de la operatoria queda evidenciada a lo largo de todo el trabajo, analizando el contexto económico nacional, se profundiza más la importancia del Leasing como alternativa de financiación para potencializar una reactivación productiva y comercial, dándole a las empresas la posibilidad de acceder a bienes de capital para salir a competir, tanto en el mercado nacional como en el internacional, a bajos costos.

RECOMENDACIONES

Luego de analizar el impacto del leasing financiero en la banca dominicana, se recomienda:

- Los contratos leasing se deben realizar basados en las características estructurales y funcionales existentes, de tal manera que eviten agravio a las partes y al analizar tener en claro las modalidades de leasing existentes; al escoger la más adecuada y así satisfacer la necesidad del cliente.

- Respetar la naturaleza del leasing como parte del sistema anglosajón manteniendo sus rasgos y matices típicos; pues tratar de incluirlo a como dé lugar en el sistema jurídico puede causar una mal interpretación o desnaturalizar un contrato ya establecido en el contexto local.

- Propiciar más este tipo de contrato en el país para ayudar al desarrollo de la economía permitiendo que una empresa evite hacer uso de su capital para la adquisición de bienes de capital. Con el leasing puede tener siempre equipos y maquinarias de vanguardia sin deteriorar su patrimonio.

- Fortalecer en nuestro país los controles de las cláusulas generales evite los posibles abusos de alguna de las partes.

- Si se trata de resolver los problemas de vivienda, se debe aplicar el leasing inmobiliario, para facilitar la adquisición de vivienda a la clase de menores recursos económicos y así también promover la industria de la construcción.

- Las instituciones bancarias que ofrecen los servicios de leasing deberían permitirle a este contrato ser lo que en esencia es: Negociar flexible y adaptable a los flujos de caja de las empresas usuaria. En periodo de administración se debería amortizar el 70% y 75% de la inversión total,

dejando un 30% y 25% como valor residual, lo que posibilitaría que el bien llegue al final de contrato con un valor residual aceptable en el mercado el usuario tenga en su haber una real opción de compra y no una obligación de adquirir el bien, como es la costumbre de hoy.

- Mejorar la educación financiera de los usuarios para poder tomar la mejor decisión a la hora de solicitar los servicios bancarios.

BIBLIOGRAFIA

Libros

Abatti, Luis Enrique. (1982). Contrato de leasing. Enciclopedia Omaba, Tomo IV, Ed. Omeba Buenos Aires.

Allen, Brealey Myer. "Principios de Finanzas Corporativas". (2010). México. McGraw Hill, Editora, S.A

Arrubla. ''Clausula transcrita del modelo de contratos leasing''. Op. Cit, P. 145 Guido, Florida 165-Piso 10 Oficina 1004, 1333 Buenos Aires Impreso en Argentina.

Barrera Delfino, Eduardo A, (2003). Leasing Financiero I y II, Editora RGF. Impreso

Barrera, Eduardo A. (2003). Leasing Financiero, Tomo I. Págs. 83-88

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Marcus, A. J. (2007). Fundamentos De Finanzas Corporativas. Ciudad Fernandez, España: Mc Graw-Hill.

Canahuate, Francisco. (1997) Ley 11-92 Código Tributario de la Republica Dominicana, Santo Domingo, Editora Corripio, C X A.

Carl's S, Warren, James M. Reev. (2005). Contabilidad financiera. Editora Cengage Leasing.

Cogorno, Eduardo G., (1999) Teoría y Técnica de los nuevos contratos comerciales. B.s. A.s. Meru, p.18

Colona Pérez, Carlos (2009) Leasing- Arrendamiento financiero. Lima. Edición a cargo del autor. Argentina.

Escobar Gil Rodrigo (2008) Contrato de Arrendamiento financiero. Bogotá. Editorial Norma.

Escobar, Jessica (2007). Análisis de los beneficios que el arrendamiento financiero a plazo forzoso (leasing), brinda a las empresas.

Flores S. Jaime (2004) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.

Jinesta Lobo, Ernesto (2002). El Contrato de leasing financiero (arrendamiento financiero). Corte Suprema de Justicia. No. 55, año XVII. p.16.

Martin Oviedo, José. "Naturaleza y régimen jurídico de las operaciones de leasing" pág. 16 2007.

Murillo, Claudio. (2006). Las ventajas del leasing. En: El Financiero, 11-17 de noviembre, p 24.

Ortuzar Solar Antonio (2008) El Contrato de leasing. Santiago de Chile. Editorial Norma.

Rojas F. Ana Cristina. (2005). Leasing. En: Actualidad Económica. Vol. 9 (23) agosto, p.p.42-50.

Sierralta Ríos, Aníbal (20008) Estructura, operatividad y modalidades del leasing. Río de Janeiro, CICOM/OEA.

Soldevilla García, Emilio. '' Inversión de Mercado de Capitales'' Editorial Milladoiro, 1990. Gandarina. Págs. 153-156.

Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan ‘’ Fundamentos de Finanzas Corporativas’’ (2010). México. McGraw-Hill, Companies, Inc. Págs. 864-865

Van Horne, James C, (2007). “Administración Financiera”. Prentice Hall, Décima Edición, Pág. 512.enos Aires, p. 153

Villacorta Cavero, Armando (2008) Productos y servicios financieros - operaciones bancarias. Lima. Pacífico Editores.

Westen Fred, J. “Fundamentos de administración Financiera. (2004) McGraw-Hill, Décima Edición. México.

Tesis de maestría no publicada
Cabrera Calderón, Juan Francisco (1998). El Leasing en una Empresa de Courier. Tesis de maestría no publicada, Universidad Apec, Santo Domingo, República Dominicana.

Espinosa, D. 2005. Procedimiento para el análisis del Capital de Trabajo. Tesis presentada en opción al título de Máster en Ciencias Económicas. Matanzas.