



ARRENDAMIENTO

DEFINICIÓN DE RENTA

Es el permitir el uso de un bien mediante una retribución económica mediante un importe convenido.- Es el acuerdo entre arrendador y arrendatario a través del cual el arrendador otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo determinado al arrendatario a cambio de un precio pactado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El *leasing* es una modalidad financiera que inicialmente permite el alquiler de un bien tipo equipo o un bien inmueble, dando la opción de los bienes referidos en el contrato.

DURACIÓN Y PROCEDIMIENTO

Su duración puede ser a mediano y largo plazo. El procedimiento consiste en que una empresa arrendadora o leasing adquiera directamente un bien para cederlo en régimen de alquiler a una empresa o arrendatario por un precio determinado. Las rentas pueden ser constantes o ascendentes o descendentes. Por ejemplo, suponiendo que un fabricante arrienda una máquina para fabricar un producto nuevo y complejo, y pasará mas de un año antes de que la producción en firme sea posible.

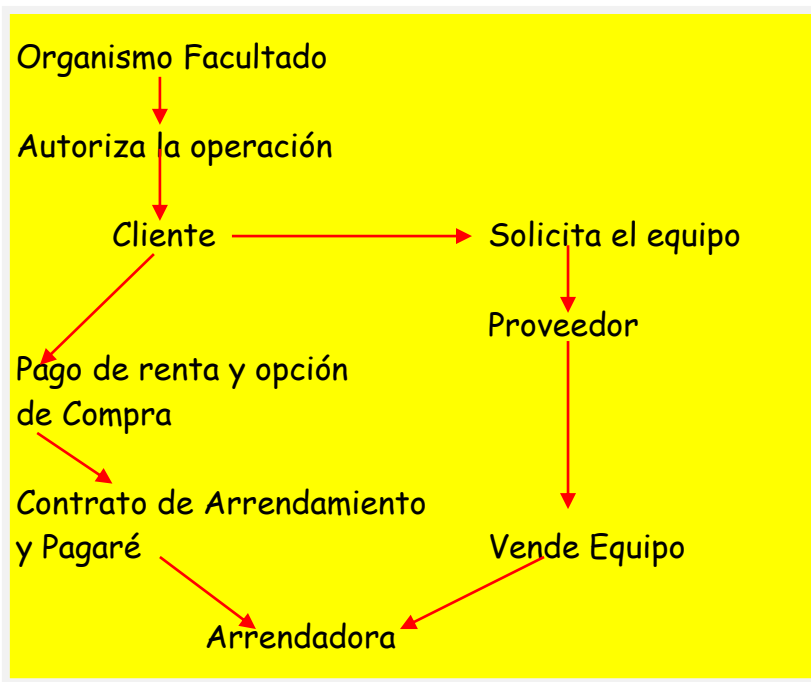


La arrendadora asume los riesgos que pueden afectar a sus clientes, pero que inciden directamente en los intereses de la arrendadora, como, por ejemplo, riesgos de devaluación de moneda, tipo de interés, etc.

MODALIDADES DEL LEASING O ARRENDAMIENTO

- ⌚ *Leasing Operativo*
- ⌚ *Leasing en Divisas*
- ⌚ *Leasing con subarriendo*
- ⌚ *Leasing inmobiliario*
- ⌚ *Leasing Financiero*
- ⌚ *Leasing Puro.*

DIAGRAMA DE ARRENDAMIENTO



Esta modalidad en la práctica tiene un plazo que oscila entre 2 y 3 años y valores residuales (valor del bien al término del contrato) más altos que otras modalidades de leasing.



Siempre debe suscribirse una póliza de seguro sobre los bienes objeto del contrato, siendo la beneficiaria la empresa leasing.

LEASING EN DIVISAS

Se utiliza especialmente en el financiamiento de Maquinaria y Equipo, por su alto costo y por la rapidez en los cambios tecnológicos. Por ello los intereses son altos, encareciendo el costo financiero. En esta modalidad, el cliente paga cuotas de arrendamiento propio al leasing en el tipo de moneda de importación, lo cual asimila el costo financiero al del tipo de interés vigente en el país de origen mas unos 2 puntos adicionales. Se sugiere obtener las divisas para pagar las cuotas de arrendamiento, ya que así saldría mas barato y se evitaría descapitalizar al cliente.

LEASING INMOBILIARIO

El bien es un Inmueble ya construido, parcialmente construido o por construir excluyendo los de tipo vivienda.

LEASING CON SUBARRIENDO

En esta opción el leasing, propietaria del inmueble, autoriza al cliente para que dé en subarriendo a un tercero.



LEASING FINANCIERO

En esta modalidad intervienen:

- a) La arrendadora (leasing).-**
- b) El fabricante**
- c) El cliente que al final tiene 3 opciones:**
 - i. Que se transfiera la propiedad de los bienes mediante el pago de una cantidad, la cual será inferior al valor de mercado;**
 - ii. Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado durante el cual será también inferior al valor de mercado y**
 - iii. El cliente puede participar con la arrendadora en la venta a un tercero en la proporción que les convenga a ambos.**

La más común es la alternativa c.1, ya que se paga un precio simbólico por el bien que va del 1% al 5% pagadero al finalizar el contrato.

ESTA MODALIDAD DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO ES SIMPLMENTE UN INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO YA QUE LA FINALIDAD DE LA OPERACIÓN NO ES SOLO OBTENER EL USO O GOCE TEMPORAL, SINO OBTENER LA PROPIEDAD.

Los intereses son 100% deducibles en la parte que resulte calcular el COMPIN de ISR. Para los casos c)2 y c)3 se tendrá el caso de que se transfiera la propiedad del bien mediante el pago de una cantidad determinada o bien prorrogar el contrato, el valor de esta opción se considerará como un valor adicional, el cual se deducirá en los años que falten para determinar el MOI.



Para efectos de IVA éste se liquidará sobre el monto original de la operación pagadero a la firma del contrato y el IVA de los intereses serán parciales durante el plazo del contrato.

El costo por comisión de apertura que cobran las arrendadoras financieras va del 0.5% al 2% y una renta como depósito.

TRATAMIENTO CONTABLE.- Debido a que el arrendamiento es una forma de financiamiento, los pagos se muestran en el P&L como gasto que además es deducible para efectos de ISR. No se muestra como pasivo y no altera la relación de liquidez.

MODALIDADES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

ARRENDAMIENTO MAESTRO: La arrendadora compra el equipo mediante la formalización de un Contrato Maestro, por el cual se compra y da en arrendamiento los equipos contratados durante un periodo acordado. Ya firmado el contrato, el arrendatario solicita a través de una lista convenio a la arrendadora el equipo que necesita. El arrendatario dispone de una línea de crédito por un plazo previamente estipulado.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO NETO.- Es aquel en que el arrendamiento cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, como lo es por ejemplo el arrendamiento de maquinaria.



ARRENDAMIENTO FINANCIERO GLOBAL.- Es todo lo contrario al financiero neto, el arrendador paga todo, pero lo cobra en las rentas al arrendatario como por ejemplo el arrendamiento de computadoras.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO TOTAL. Es aquél que permite al arrendador recuperar con las rentas pactadas en un plazo forzoso, el costo total del bien arrendado, mas los intereses generados por esta inversión de capital.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO FICTICIO.- Es conocido también como Sale and Lease Back o venta y arrendamiento posterior, y consiste en que el propietario de un bien lo vende a una arrendadora y ésta a su vez lo arrienda con opción a compra al término del contrato a un tercero. El dueño original tiene como ventaja que no pierde la utilización del mismo y obtiene dinero.

ETAPAS DEL LEASING FINANCIERO.-

El Cliente selecciona el bien y al proveedor del mismo

La arrendadora lo compra y paga al proveedor y emite recibos mensuales de arrendamiento al cliente quién normalmente acaba comprando el bien, previo pago del valor residual.



VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO.-

- Es una operación flexible que no tiene los requisitos que pide un banco.
- Se evita caer en la obsolescencia
- Si la empresa tiene poca liquidez esta opción es buena fuente de financiamiento.
- Los pagos son deducibles, mientras que con la propiedad la LISR solo permite deducir el % autorizado de depreciación que por lo general es menor.
- Si se comparan contra los bancos, el tiempo de tramitación es mucho mas corto
- Dar mayor financiamiento que un banco ya que da el 100% y no el 50% que da el Banco,
- El arrendamiento no aparece como pasivo circulante
- Como ventaja para la Arrendadora, ésta hace una operación con garantía real, ya que es la propietaria
- Como ventaja para el proveedor del bien, éste cobra en efectivo la venta de su producto y por lo tanto no tiene riesgos comerciales y además reduce su capital que normalmente utiliza en otras operaciones para financiar la venta.

ELEMENTOS DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- A) PERSONALES que son Arrendador y Arrendatario
- B) REALES.- Son la Cosa o el bien, y el Precio



C) FORMALES.- Contrato Escrito con Fe Pública y Reg. Púb. Comercio.

DESVENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO

- Carece de un costo predeterminado de interés y puede ser muy alto a la conveniencia de la arrendadora. El arrendatario tiene prohibido hacer mejoras al bien arrendado
- Si se arrienda un bien y éste se convierte en obsoleto, deben continuarse los pagos hasta el término del contrato.

LEASING PURO

Elementos: Arrendador y Arrendatario y pueden incluirse cualquier bien que no sea de consumo inmediato. El arrendador puede seleccionar al proveedor, fabricante o constructor. El arrendatario cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparación de más necesarios para garantizar el buen funcionamiento. Las partes pueden pactar que, al término del contrato, una vez cumplidas todas las obligaciones por ambas partes, el cliente o la arrendataria pueda comprar los bienes a valor de mercado, de lo contrario la arrendadora puede vender los bienes a un tercero a un valor de mercado o darlos en arrendamiento puro o financiero. Esto es la gran diferencia contra el arrendamiento financiero. Las rentas son deducibles para ISR.

No constituyen un Pasivo Circulante y no afecta el apalancamiento. Se prefiere el financiero para ejercer la opción de compra.



DIFERENCIAS ENTRE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y PURO

EN EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

- A) Se entregan bienes de A FIJO para que un 3ro. los use.
- B) Se pactan rentas periódicas que incluyen capital e intereses
- C) Generalmente son bienes sujetos a depreciación
- D) Tiene ventajas fiscales tipificadas en LISR
- E) Es una fuente de financiamiento que no incrementa el P. Circulante
- F) Se pacta la opción de compra y dos opciones mas para el cliente.
- G) Las arrendadoras por lo general son S.A.
- H) Es un contrato irrevocable con posibilidad de prórroga.
- I) El cliente tiene derecho al uso del bien y el arrendador tiene la factura, misma que endosará al cliente al final del contrato cuando decida comprar el bien.

EN EL ARRENDAMIENTO PURO:

- A) Se entrega el A Fijo para que un tercero los use
- B) Se pactan rentas periódicas sin incluir intereses implícitamente



- C) Los bienes pueden estar sujetos a depreciación o no
- D) Ambas partes tienen un tratamiento fiscal común
- E) Evitar comprar activos por lo que es una fuente de financiamiento
- F) No se pactan opciones terminales en ningún momento
- G) No es necesario que la Arrendadora sea una SA
- H) Es un contrato irrevocable, pero con opción a ser prorrogable
- I) El cliente usa el bien, y el Arrendador es el dueño.

EXISTEN OTRAS MODALIDADES

Vendedor Leasing: La arrendadora acuerda con el proveedor para que éste incluya en su oferta el financiamiento de la venta asumiendo parcial o totalmente el riesgo.

Leasing Compensado: El cliente dispone de fondos suficientes para realizar la compra de contado, pero pide el bien en arrendamiento e invierte sus fondos.

Leasing con Apalancamiento Financiero: Los que intervienen son el cliente, la arrendadora y un tercero que cofinancia un % del valor del bien.

Leasing Cosmético.- Simplemente se usa cuando el objetivo de cliente es el de dar imagen de solvencia al no mostrar pasivos en su Balance.



Leasing Internacional.- (Cross Border Leasing) Los clientes por lo general son multinacionales y por lo tanto la arrendadora y el bien que se quiere adquirir están localizados en diferentes países.

Leasing en Grandes Operaciones.- Se da cuando el valor del bien es muy elevado o incluye una instalación industrial completa. Aquí por lo general intervienen varias entidades Leasing.

Para tener una mejor comprensión del tema a continuación se hace un resumen:

El arrendamiento puro o leasing es una herramienta estratégica para el desarrollo, modernización y competitividad de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes). Su éxito radica en las ventajas fiscales, financieras y operativas que ofrece y que hacen las veces de un imán natural para compañías de prácticamente todos los ramos, tamaños y sectores.

¿Qué se puede arrendar?

Prácticamente de todo, siempre y cuando, entre en la categoría de tangibles como autos, camiones, equipo médico, maquinaria pesada, hardware, software, equipo de telecomunicaciones y mobiliario de oficina.

En México esta alternativa tiene importantes áreas de oportunidad, toda vez que se requiere fortalecer la cultura del arrendamiento y comprender que el beneficio está en el uso y goce de los bienes, y no en la propiedad de los mismos.



Ventajas financieras

El arrendamiento puro se entiende como el uso o goce temporal de un bien, con la característica de que no es un instrumento para financiar la adquisición de equipo y la arrendadora no contrae obligación alguna de enajenar el bien.

Los beneficios financieros que ofrece son un factor de peso a la hora de decidir entre comprar o rentar.

De entrada, permite conservar intacto el flujo de caja, respetar el capital de trabajo y liberar líneas de crédito, al tiempo que brinda acceso a equipo nuevo, tecnología de punta, disponibilidad inmediata del bien y la opción de renovarlo al término del contrato.

De este modo, el empresario no tiene que desembolsar capital para operar un bien, ni tiene que registrar una deuda que altere su situación financiera.

A lo anterior se suma otra ventaja: La deducibilidad de impuestos.



“El arrendamiento puro se registra 100% como un gasto, por lo tanto, es totalmente deducible. Esto no ocurre con el arrendamiento financiero, ya que los registros contables son diferentes.

Un detalle importante es que el arrendamiento puro, no incrementa los índices de apalancamiento de las empresas, por no ser considerado un pasivo”.

El tema operativo se caracteriza por la disponibilidad inmediata de equipo de vanguardia cuyo mantenimiento y garantías corren a cargo de la empresa arrendadora, lo que libera de engorrosas cargas al arrendador.

En la industria de leasing lo que más se renta es equipo de cómputo, vehículos automotores y maquinaria para la industria.

Los clientes asiduos son empresas grandes y corporativos, siendo las Pymes un mercado en crecimiento.



“En nuestra cultura se percibe que tener la propiedad es mejor que disfrutar el uso del equipo, eso hace que el empresario busque adquirir en lugar de rentar. En los países desarrollados pasa lo opuesto; allá lo único que se compra son bienes inmobiliarios”.

No obstante, ha habido avances en la cultura financieras de las Pymes y cada vez son más las que deciden rentar. En todo caso, antes de firmar un contrato de arrendamiento, es importante corroborar la reputación del prestador del servicio, su experiencia en el medio y verificar ciertas cuestiones del contrato como si la renta es vencida o anticipada, los gastos que corren por cuenta del arrendatario, las garantías del contrato, el tema del mantenimiento, si existe opción de compra al vencimiento del mismo, el lugar de uso del bien y las condiciones de uso. “El cliente debe asegurarse que del beneficio operativo que le dará al bien; que sea un equipo que realmente necesita para aumentar su productividad y que se ajuste a sus necesidades de producción; es decir, que no esté sobrado ni corto”.



Finalmente, el arrendamiento puro es una alternativa viable para empresas en crecimiento

Ventajas y desventajas

Propiedad: la mayor **desventaja** del arrendamiento es que cuando finaliza, no se es dueño del equipo. Obviamente, esto también puede representar una ventaja, especialmente en el caso de equipos como computadoras, donde la tecnología cambia muy rápidamente.

Gasto total: el arrendamiento es casi siempre más caro que la compra, suponiendo que no requiere un préstamo para comprar.

Búsqueda de financiamiento: los contratos generalmente son más liberales que los préstamos. En tanto un banco puede requerir registros comerciales de 2 a 3 años para otorgar un préstamo, muchas empresas arrendadoras evalúan su historial de solvencia crediticia en base a períodos más cortos (por lo general, 6 meses). Esto puede convertirse en una gran ventaja para una empresa que recién comienza.



Flujo de caja: Ésta es la ventaja principal del arrendamiento. Elimina un gran gasto único que puede agotar su flujo de caja, dejando así disponible dinero para otras necesidades cotidianas.

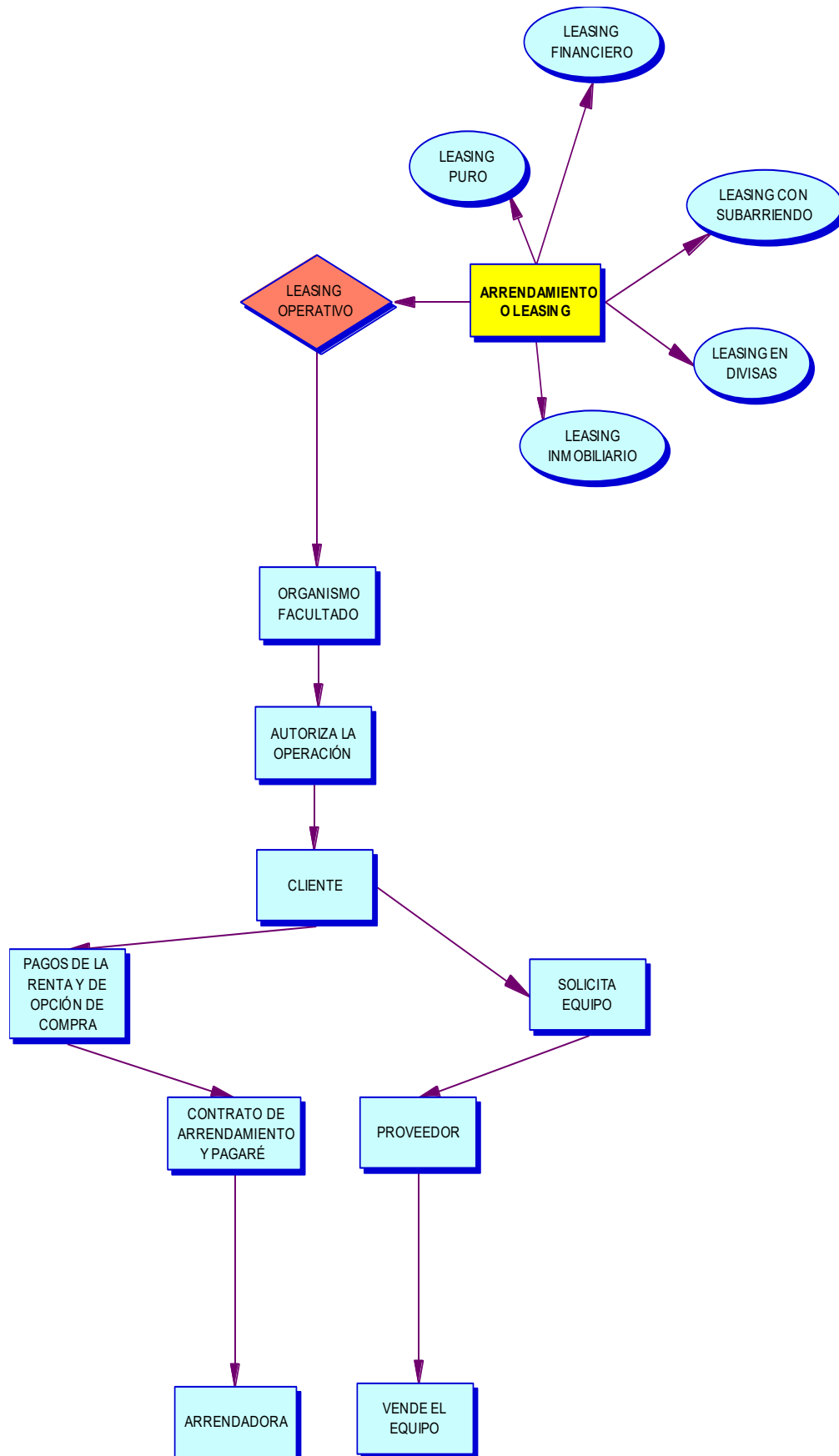
Impuestos: El arrendamiento nos permite rebajar el valor en libros de sus costos por concepto de equipos, vale decir, sus pagos de arrendamiento se pueden deducir como gastos comerciales.

Necesidades tecnológicas: Si compramos en forma definitiva una computadora o equipo de alta tecnología, en 2 o 3 años puede encontrarse con un equipo obsoleto.

Entonces, el **arrendamiento permite probar nuevas configuraciones de equipo y actualizar el sistema en forma regular** para permanecer en la cima de la curva tecnológica.



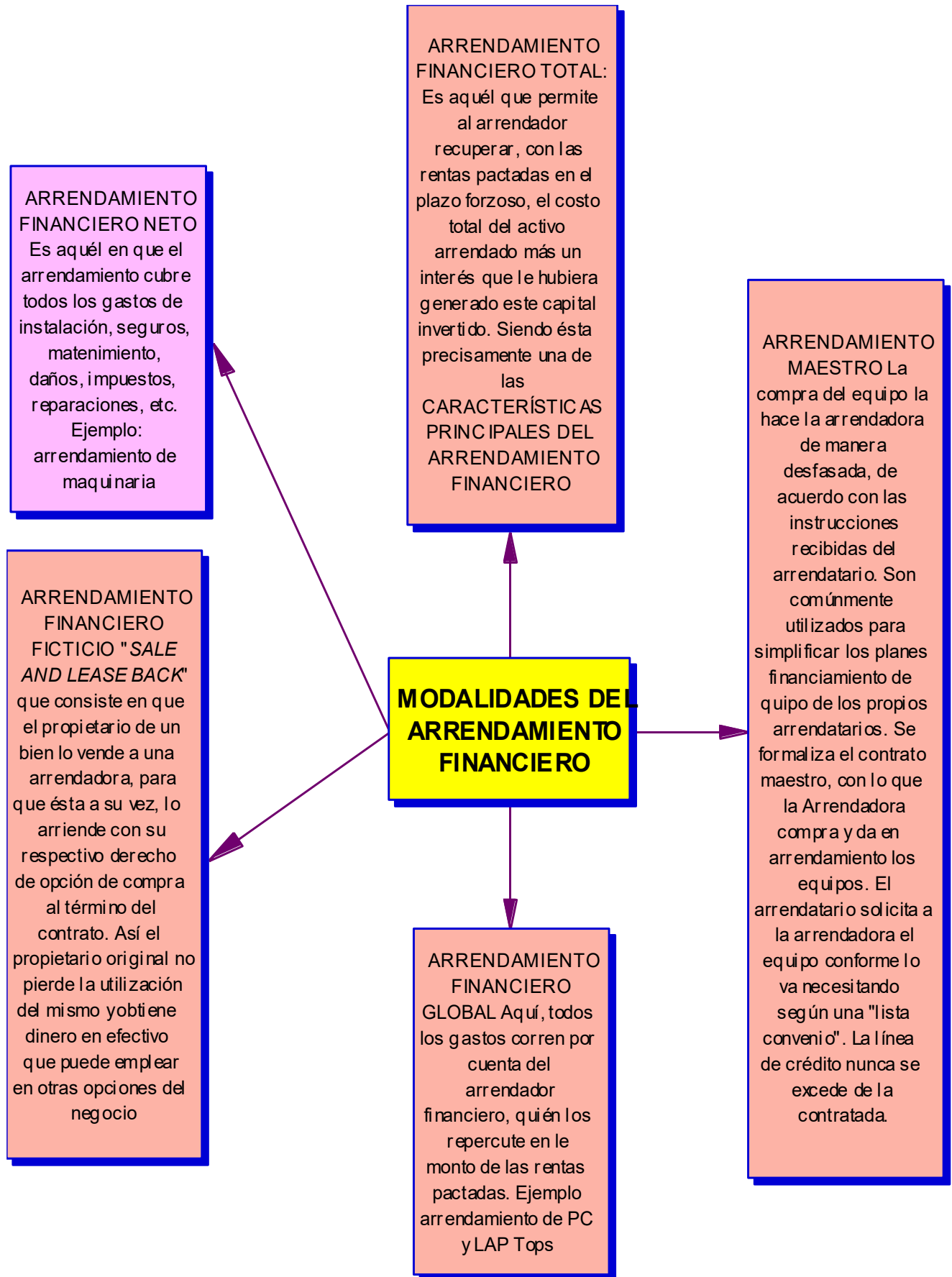
ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO PURO – VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS





ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO PURO – VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS







ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y ARRENDAMIENTO PURO – VENTAJAS Y DESVENTAJAS FINANCIERAS

