

## **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**

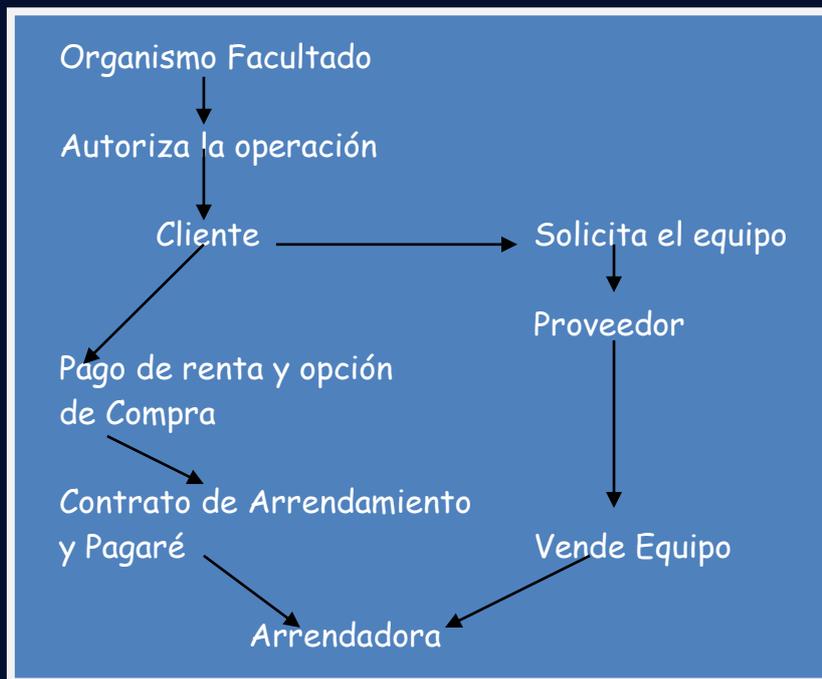
Su duración puede ser a mediano y largo plazo. El procedimiento consiste en que una empresa arrendadora o leasing adquiera directamente un bien para cederlo en régimen de alquiler a una empresa o arrendatario por un precio determinado. Las rentas pueden ser constantes o ascendentes o descendentes. Por 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 la 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 A. 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 Fé 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 aun 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.



El cliente paga cuotas de arrendamiento propio al leasing en la divisa de importación, lo que implicó un costo financiero próximo al tipo de interés vigente en el país de origen de la importación y un mark-up adicional que suele ser de 2 puntos porcentuales aproximadamente

### LEASING EN DIVISAS

Se utiliza especialmente en el financiamiento de importaciones de Equipo y Maquinaria, por su alto costo e incidencia en la rapidez de los cambios tecnológicos

### LEASING INMOBILIARIO

En este caso el bien objeto del contrato es un INMUEBLE, ya construido, en construcción o bien pendiente de construir. Se excluyen aquellos que tengan carácter de vivienda del cliente, los terrenos y solares, puestos que éstos no se amortizan

### LEASING CON SUBARRIENDO.

En esta opción la empresa leasing, propietaria del bien, autoriza al cliente para que emita la cesión del uso a un tercero

**BENEFICIO.** El beneficio derivado de las importaciones realizadas por medio de esta modalidad se evalúa por la diferencia entre los tipos de interés tanto del país importador como del exportador, suponiendo que el T. de C. no varía durante el período de duración del contrato. Si esto no se da así y la moneda del importador se revalúa, resultaría más barato obtener las divisas para pagar las cuotas de arrendamiento, en caso contrario habría un problema financiero derivado de la devaluación de la moneda del importador

**INTERESES**  
Muy caros - Incrementan notablemente el costo financiero.

**LEASING FINANCIERO.**  
Nace en 1961 como nueva herramienta de financiamiento  
El verdadero crecimiento se dio en 1976-1981 cuando las arrendadoras financieras pertenecían a los Bancos que financiaron hasta 500 MDD. ES SOLO UN INSTRUMENTO FINANCIERO, YA QUE EL OBJETO DE LA OPERACIÓN NO SÓLO ES OBTENER EL USO Y GOCE TEMPORAL DEL BIEN, SINO MÁS BIEN LA PROPIEDAD, DONDE SE DIFERENCIA ENTRE EL CAPITAL Y LOS INTERESES. LOS CUALES SON DEDUCIBLES PARA ISR EN LA PROPORCIÓN QUE RESULTE DE CALCULAR EL COMPONENTE INFLACIONARIO SEGÚN EL LOS ARTICULOS 7 DE DICHA LEY. EL IVA se pagará sobre el MOI al momento de la firma del contrato. El IVA de los intereses se pagará en cada pago parcial

**OPERACIÓN.**  
Interviene la Sociedad Leasing (arrendadora), el Fabricante y el Cliente (arrendatario)

Se atienden primordialmente en esa época los sectores de crecimiento no atendidos por la banca, como construcción y transporte, pero se agrega financiamiento de equipos industriales, de cómputo, aeronaves pequeñas y otros bienes

**BANXICO** se da cuenta de que las AF empiezan a manejar cifras muy grandes a nivel nacional, abarcando hasta créditos refaccionarios, hipotecarios y directos y se modifica la Ley General de I. de Cr. y Org. Auxiliares en 1981. La SHCP otorgó 26 concesiones a diversas sociedades para operar

La sociedad leasing financia la adquisición o alquiler del bien en cuestión; el cliente paga al Leasing el importe periódico durante el lapso del contrato

Al final del período se tienen 3 opciones

Que se transfiera la propiedad del bien objeto del contrato, mediante el pago de una suma de dinero, la cual siempre será inferior al valor de mercado

Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual será también inferior al valor de mercado

Al participar con la arrendadora financiera en el precio de venta de los bienes a un tercero o en la proporción que convenga

De estas 3 operaciones, la más común, la primera, en donde se paga un precio simbólico del bien, normalmente se va de 1% al 5%, el cual se paga al finalizar el contrato.

