

Universidad de Lima
Escuela de Posgrado
Maestría en Administración de Negocios MBA
Actualmente Maestría en Administración y Dirección de Negocios



ENFOQUE Y PERSPECTIVAS DEL SISTEMA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EL PERU

Trabajo de investigación para optar el Grado Académico de Master en
Administración de Negocios MBA, actualmente Maestro en
Administración y Dirección de Negocios

GALLARDO GUZMAN EDGAR ALEJANDRO
20011496

Asesor: Humberto Meneses Arancibia

Lima – Perú
Julio de 2003





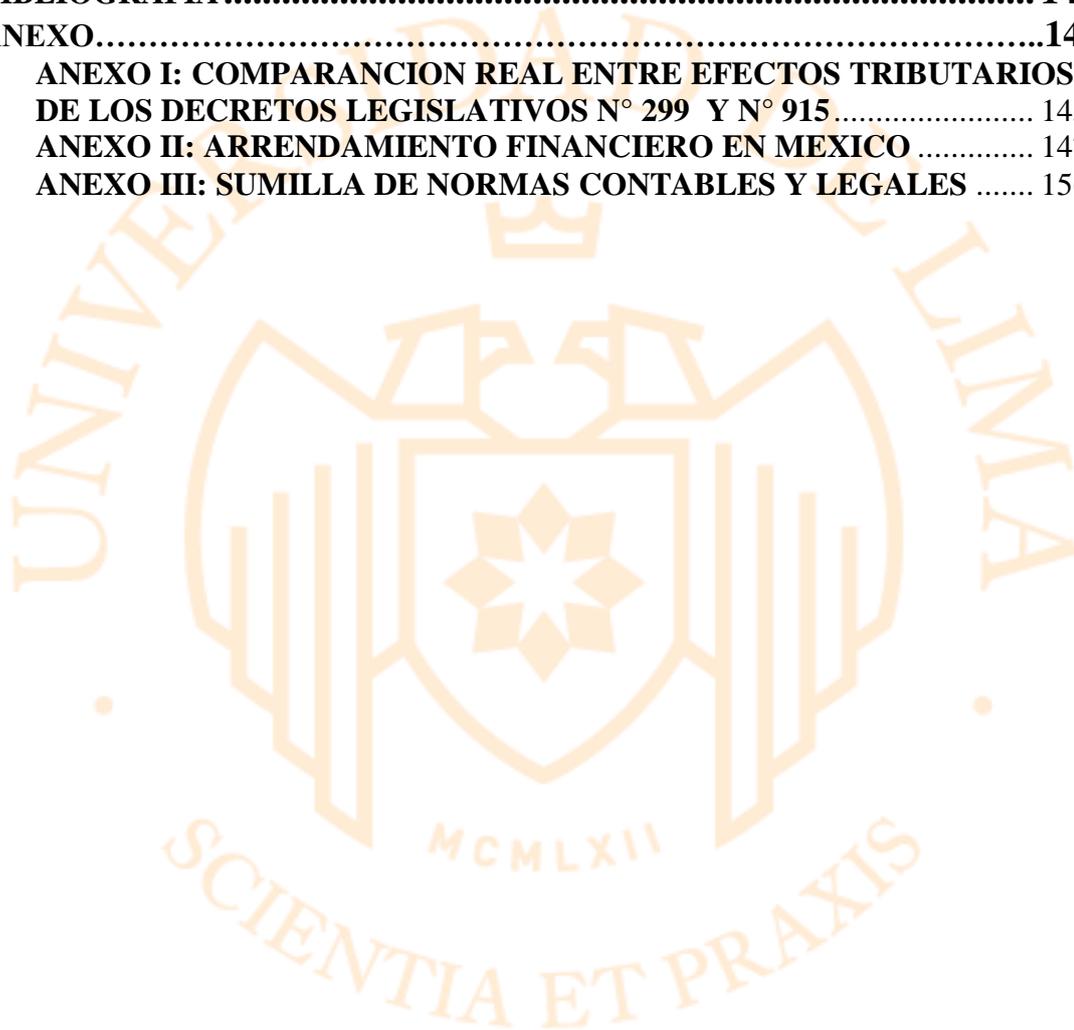
**ENFOQUE Y PERSPECTIVAS DEL SISTEMA
DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EL
PERU**

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCIÓN	6
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO METODOLOGICO.....	8
1.1 El problema.....	8
1.1.1 Selección del Problema	8
1.1.2 Formulación proposicional del problema.....	8
1.1.3 Justificación de la Investigación	10
1.1.4 Limitaciones de la Investigación	11
1.2 Objetivos de la investigación	11
1.2.1 Objetivo General.....	11
1.2.2 Objetivos Específicos.....	12
1.3 Hipótesis de la tesis	13
1.3.1 Hipótesis global	13
1.3.2 Subhipótesis.....	13
1.4 Variables	15
1.4.1 Identificación de las variables	15
1.5 Diseño de la ejecución.....	16
1.5.1 Universo de la investigación.....	16
1.5.2 Selección de las técnicas, instrumentos y fuentes o informantes	16
1.5.3 Muestra.....	16
CAPITULO II: MARCO REFERENCIAL	18
2.1 Planteamientos Teóricos.....	18
2.1.1 Conceptos Básicos	18
2.1.2 Técnicas más avanzadas.....	20
2.2 Normas	22
2.2.1 Disposiciones del ente supervisor.....	22
2.2.2 Disposiciones tributarias	22
2.3 Experiencias Aprovechables.....	23
2.3.1 Recomendaciones de Auditores.....	23
2.3.2 Experiencias en empresas locales y sistemas de otros países.....	24
CAPITULO III: DESCRIPCIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO 25	25
3.1 Antecedentes	25
3.1.1 Primeros orígenes.....	25
3.1.2 Tiempos modernos.....	26
3.2 Definiciones de Leasing	29
3.3 Modalidades	29
3.3.1 Por su finalidad	29
3.3.2 Por naturaleza del bien	31
3.3.3 Por su promoción	32
3.3.4 Por su amortización.....	32
3.3.5 Por su ámbito de aplicación.....	32
3.3.6 Otras modalidades.....	33
3.4 Principales elementos del contrato de leasing financiero	34
3.4.1 Indispensables.....	34
3.4.2 Específicos.....	36

3.5 Naturaleza financiera	38
CAPITULO IV: AGENTES INTERVINIENTES EN EL OTORGAMIENTO DE UNA OPERACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	41
4.1 Conceptualización	41
4.2 Componentes	42
4.2.1 Legal y Normativo	42
4.2.2 Regulador y Supervisor	45
4.2.3 Arrendadores	53
4.2.4 Clientes	53
4.2.5 Otros.....	54
CAPITULO V: PRINCIPALES SITUACIONES IDENTIFICADAS COMO FACTORES QUE HAN INCIDIDO EN EL DESENVOLVIMIENTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO	59
5.1 ¿El arrendamiento financiero está integrado como un sistema que a su vez forma parte del sistema financiero nacional?	59
5.1.1 Alcance	61
5.1.2 Recomendación.....	62
5.2 ¿La información actual que se obtiene de la SBS por transacciones originadas por operaciones de leasing facilita su análisis?	63
5.2.1 Alcance	63
5.2.2 Recomendación.....	73
5.3 ¿Las “reglas de juego” dictadas por los Poderes del Estado han sido claras y estabilizadoras para el arrendamiento financiero?	77
5.3.1 Alcance	77
5.3.2 Recomendación.....	82
5.4 ¿De qué forma han contribuido al desarrollo del leasing y del sistema financiero, las normas de regulación y supervisión dadas por la SBS?	83
5.4.1 Alcance	85
5.4.2 Recomendación.....	90
5.5 ¿En qué medida la labor coordinada de los entes supervisores ha permitido fortalecer al sistema de arrendamiento financiero, ya sea por los informes que emiten o por la calidad del servicio que brindan?	93
5.5.1 Alcance	95
5.5.2 Recomendación.....	96
5.6 ¿Qué efectos han tenido las medidas tributarias referidas al leasing sobre el desarrollo del mismo?	97
5.6.1 Alcance	97
5.6.2 Recomendación.....	107
5.7 Experiencias aprovechables	108
5.7.1 Legislación comparada.....	108
5.7.2 APLICACIÓN DE NORMATIVA CONTABLE EN LATINOAMERICA.....	120
5.7.3 NORMAS SOBRE REGULACIÓN BANCARIA EN LATINOAMERICA.....	121
CAPITULO VI: HECHOS POSTERIORES	126
CAPITULO VII: PERSPECTIVAS	128
CONCLUSIONES	132
8.1 Conclusiones parciales	132
8.1.1 Pensamiento sistémico	132

8.1.2	Información	133
8.1.3	Reglas de juego	133
8.1.4	Aspectos de regulación y de supervisión	133
8.1.5	Entes supervisores	134
8.1.6	Aspectos tributarios	134
8.1.7	Experiencias aprovechables	135
8.1.8	Subsidiarias	136
8.2	Conclusión general.....	137
	RECOMENDACIONES	138
	REFERENCIAS	139
	BIBLIOGRAFÍA	142
	ANEXO.....	144
	ANEXO I: COMPARACION REAL ENTRE EFECTOS TRIBUTARIOS DE LOS DECRETOS LEGISLATIVOS N° 299 Y N° 915	145
	ANEXO II: ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MEXICO	147
	ANEXO III: SUMILLA DE NORMAS CONTABLES Y LEGALES	156



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 5.1	Colocaciones del sistema financiero	64
Tabla 5.2	Colocaciones del sistema financiero por tipo de créditos	65
Tabla 5.3	Colocaciones de leasing por entidades que lo otorgan	67
Tabla 5.4	Colocaciones de leasing por entidades financieras	69
Tabla 5.5	Colocaciones de leasing por grupos económicos	72
Tabla 5.6	Control del movimiento de las colocaciones y otros	75
Tabla 5.7	Situaciones sobre la correcta aplicación de la norma	87
Tabla 5.8	Objetivos de la evaluación crediticia	90
Tabla 5.9	Criterios para evaluación de riesgo crediticio	91
Tabla 5.10	Caso evaluación de riesgo crediticio	92
Tabla 5.11	Propuesta de asignación de nivel de riesgo crediticio	92
Tabla 5.12	Casos de supervisión efectuadas por entidades	96
Tabla 5.13	Impuesto a la renta en empresas especializadas en leasing	97
Tabla 5.14	Impuesto a la renta por empresa especializada	98
Tabla 5.15	Conciliación utilidad contable y utilidad tributaria	100
Tabla 5.16	Colocaciones de leasing por tipo de bien	102
Tabla 5.17	Colocaciones de leasing por sector económico	103
Tabla 5.18	Prácticas para maximizar beneficios tributarios del leaseback	107

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 5.1	Sistema de Arrendamiento Financiero	63
Figura 5.2	Colocaciones del sistema financiero	64
Figura 5.3	Colocaciones del sistema financiero por tipo de créditos	66
Figura 5.4	Colocaciones de leasing por entidades que lo otorgan	67
Figura 5.5	Bienes recuperados (BR)	77
Figura 5.6	Producto Bruto Interno : 1992-2003	78
Figura 5.7	Incertidumbre sobre resultados esperados	84
Figura 5.8	Sistema contable para el registro de las operaciones bancarias en América Latina	120
Figura 5.9	Suficiencia de capital en América Latina	121
Figura 5.10	Riesgos bancarios en América Latina	122
Figura 5.11	Clasificación de los préstamos comerciales en América Latina	123
Figura 5.12	Límites máximos a los préstamos individuales	124
Figura 5.13	Componentes básicos del nuevo acuerdo	125
Figura 5.14	Programación para el nuevo acuerdo	125
Figura 5.15	Esquema de exposición sobre políticas gubernamentales	127

RESUMEN EJECUTIVO

HIPÓTESIS GLOBAL...“Se presentan discrepancias teóricas, distorsiones, restricciones y empirismos normativos en el *enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú* en los casos o aspectos en que no se conocía, no se ha respetado o no se ha aplicado bien algún planteamiento teórico, especialmente en los conceptos básicos; o, por haber incumplido alguna norma, especialmente disposiciones del ente supervisor; o, por experiencias aprovechables, derivadas especialmente de recomendaciones de auditores o de similares sistemas en otros países”...

<p>Arrendamiento financiero (leasing)</p> <p>La NIC 17 señala que un leasing es aquél que transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad del bien. El título de propiedad puede o no transferirse al final del plazo de duración del contrato.</p> <p>Desde el punto de vista legal se define como arrendamiento financiero al acuerdo contractual por medio del cual un ente denominado arrendador, otorga el uso o goce de un bien (comprado a un ente denominado proveedor), a una persona denominada arrendatario, se convierte en propietario del bien a través de un pago simbólico (opción de compra).</p>	<p>Normas legales</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Decreto Legislativo 212 ▪ Código Civil de 1984 ▪ Decreto Legislativo 299 de 1984 ▪ Ley 27394 del 2000 ▪ Decreto Legislativo 915 del 2001 <p>Normas de regulación y supervisión</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ley General de del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS ▪ Resolución SBS 572-97 vigente hasta el 30 de septiembre del 2003 – riesgo crediticio ▪ Resolución SBS 808-03 vigente a partir del 1 de octubre del 2003 – riesgo crediticio <p>Normas contables</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Principalmente, NIC 17
<p>Elementos de un contrato de leasing</p> <p>Indispensables:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Arrendador (Locador o Dador) ▪ Arrendatario (Locatario o tomador) ▪ Proveedor ▪ Canon <p>Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Plazo del contrato ▪ Opción de compra ▪ Valor residual 	<p>Naturaleza financiera</p> <p>Una empresa que necesita ser más competitiva en su mercado, dentro de su plan estratégico, podría tener como objetivo el mejorar los niveles de producción, por lo cual aumentaría o mejoraría sus bienes de capital. Para ello puede recurrir a recursos propios, emisión de deuda o a una fuente de financiación externa: sea solicitando un préstamo bancario, recurriendo a una compraventa a plazos financiada por un proveedor o a una operación de leasing.</p>

<p>Ventajas del leasing</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nueva Técnica de Financiación ▪ Libertad de Acceso a otras Fuentes Crediticias ▪ Inexistencia de Inversiones Iniciales ▪ Eliminación de los Riesgos de Obsolescencia ▪ Aumento de la Capacidad de Producción ▪ Optimización de la Productividad del Capital ▪ Incidencia sobre el Balance Impositivo ▪ Movilización del Capital en giro o de trabajo ▪ Simplificación del Control de Costos ▪ Flexibilidad y Sencillez Operativa 	<p>Desventajas del leasing</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Onerosidad de la Financiación ▪ Fluidez de Innovaciones Tecnológicas ▪ Asunción de la Depreciación Técnica ▪ Inexistencia de Mercado Secundario ▪ Carente de una regulación particular de riesgos ▪ Nivel mínimo de financiamiento a proyectos de gran envergadura ▪ Financiamiento sindicado con trámites complejos
<p>Agentes participantes Legal y Normativo Poder Ejecutivo y Poder Legislativo Regulador y Supervisor SBS, SUNAT, CONASEV, Clasificadoras de Riesgo, Auditores Externos e Internos Arrendadoras Banca múltiple, especializadas y financieras Cientes, incluye: Proveedores de bienes, asesores externos, compañías de seguros, peritos tasadores, notarios, recuperadores de créditos y cobranzas</p>	
<p>Situaciones identificadas como factores que han incidido en el desarrollo del leasing</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿El arrendamiento financiero está integrado como un sistema que a su vez forma parte del sistema financiero nacional? 2. ¿La información actual que se obtiene de la SBS por transacciones originadas por operaciones de leasing facilita su análisis? 3. ¿Las “reglas de juego” dictadas por los Poderes del Estado han sido claras y estabilizadoras para el arrendamiento financiero? 4. ¿De qué forma han contribuido al desarrollo del leasing y del sistema financiero, las normas de regulación y supervisión dadas por la SBS? 5. ¿En qué medida la labor coordinada de los entes supervisores ha permitido fortalecer al sistema de arrendamiento financiero, ya sea por los informes que emiten o por la calidad del servicio que brindan? 6. ¿Qué efectos han tenido las medidas tributarias referidas al leasing sobre el desarrollo del mismo? 7. Experiencias aprovechables 	

CIFRAS

COLOCACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

Fecha	us\$1.00 = S/	I		II		III	
		S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%
Mar-03	3.474	39,833,644	100	4,959,720	12	4,041,684	10
2002	3.514	41,163,828	100	5,260,753	13	4,285,077	10
2001	3.444	40,328,829	100	6,202,538	15	4,829,367	12
2000	3.520	42,020,898	100	7,783,157	19	5,718,744	14
1999	3.480	46,452,594	100	7,330,334	16	7,396,926	16
1998	3.130	49,305,287	100	6,948,005	14	7,291,740	15

I – Total colocaciones del sistema financiero

II- Total colocaciones de leasing

III – Total colocaciones de leasing sólo créditos vigentes

I y II – Incluyen créditos vigentes, refinanciados, atrasados e intereses no devengados

COLOCACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO POR TIPO DE CREDITOS

TIPO	Mar-03		2002		2001	
	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%
Comercial	25,430,395	64	26,583,185	65	25,760,087	64
Leasing	4,977,543	12	5,296,537	13	6,229,269	15
Consumo	4,434,451	11	4,377,170	11	3,858,833	10
Hipotecario	4,072,603	10	4,040,789	10	3,553,508	9
Microempresa	918,656	2	866,153	2	927,136	2
TOTAL	39,833,648	100	41,163,834	100	40,328,833	100

COLOCACIONES DE LEASING POR ENTIDADES QUE LO OTORGAN

Fecha	Total		Banca Múltiple		Especializadas		Financieras	
	S/. 000	%	S/. 000	%	S/. 000	%	S/. 000	%
Mar-03	4,959,720	100	2,715,161	55	2,038,363	41	206,196	4
2002	5,260,753	100	2,836,198	54	2,215,683	42	208,872	4
2001	6,202,538	100	3,241,248	52	2,780,124	45	181,166	3
2000	7,783,157	100	4,647,893	60	2,988,143	38	147,121	2
1999	7,330,334	100	3,735,908	51	3,468,669	47	125,757	2
1998	6,948,005	100	3,546,480	51	3,204,643	46	196,882	3

CONCLUSIÓN	RECOMENDACION
<p>El trabajo de investigación ha permitido demostrar que efectivamente se evidencian discrepancias teóricas, distorsiones, restricciones, empirismos normativos, limitaciones, carencias y deficiencias en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, en los casos o aspectos en que no se conocía, no se ha respetado o no se ha aplicado bien algún planteamiento teórico, especialmente en los conceptos básicos; o, por haber incumplido alguna norma, especialmente disposiciones de entes supervisores; o por experiencias aprovechables derivadas de similares realidades en otras partes del mundo, en particular, de Latinoamérica.</p>	<p>Después de las recomendaciones parciales sólo vamos a mencionar una secuencia de acciones que debieran tomarse en cuenta para el fortalecimiento del arrendamiento financiero como sistema e instrumento al servicio de las empresas, y que éstas, a su vez contribuyan al desarrollo de la economía nacional, en primer lugar, y luego sirvan de fuente de ingresos para las arcas fiscales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definir un Sistema de Arrendamiento Financiero (SAF) ▪ Elaborar un plan estratégico para el SAF ▪ Definir objetivos del SAF ▪ Priorizar los objetivos del SAF ▪ Diagnóstico de los sistemas de información y soporte tecnológico de las empresas arrendadoras ▪ Definir la información de carácter privado y general ▪ Determinar cronogramas de actividades ▪ Realizar seguimiento al cronograma de actividades

*A mis hijos, Alejandra y
Álvaro, mi esposa y padres*



*La importancia de dar a
conocer el pasado radica en
que nos ayuda a entender el
presente y superar el futuro*

INTRODUCCIÓN

En la primera década de vigencia el arrendamiento financiero en el Perú se circunscribió a los lineamientos que se establecieron en el Decreto Legislativo N° 299¹ y su reglamento Decreto Supremo N° 559-84-EF². Asimismo, a finales de los noventa, en lo concerniente a regulación y supervisión a entidades financieras, se promulga la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) N° 26702, en adelante la Ley General³. Complementariamente, la SBS emite la Resolución SBS N° 572-97⁴, dirigida específicamente al riesgo crediticio para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones.

El arrendamiento financiero, o simplemente leasing, en el Perú tiene más de dos décadas de ser una fuente de financiamiento para el empresariado nacional. La primera empresa se constituyó el 11 de marzo de 1982 con el nombre de Sogewiese Leasing S A, perteneciente al grupo económico Wiese de amplia experiencia en el sector financiero, iniciando sus operaciones el 29 de marzo de 1982. En el 2000 toma la razón social de Wiese Sudameris Leasing S A pasando a ser subsidiaria del Banco Wiese Sudameris ligada al grupo Intesa Bci de capitales italianos.

Su principal objetivo está dirigido a convertirse en la primera fuente de recursos para las empresas de distintas envergaduras y de todos los sectores de la economía.

Aquí hacemos las primeras observaciones que van a marcar las pautas en el desarrollo de la presente tesis “*Enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú*”. Están dirigidas, principalmente, a los aspectos tributarios y de regulación. Para los primeros, según tratadistas del tema, las normas legales contenían vacíos que posibilitaban el tener distintas interpretaciones de las mismas, es decir, cada vez se hacía más notoria la figura de elusión, más no la de evasión, lo cual representaba asumir un mayor riesgo tributario que tarde o temprano se vería cuantificado y reflejado

¹ Decreto Legislativo N° 299, publicado en el Diario El Peruano el 29 de julio de 1984

² Decreto Supremo N° 559-84-EF, publicado en el Diario El Peruano el 30 de diciembre de 1984

³ Ley General N° 26702, publicada en el Diario el Peruano el 9 de diciembre de 1996

⁴ Resolución SBS N° 572-97, publicada en el Diario El Peruano el 22 de agosto de 1997

en los estados financieros tanto del arrendador como del arrendatario, y por ende, del sistema en su conjunto. A su vez, los pronunciamientos contables sobre cómo debe distinguirse entre la esencia y forma (principio básico) cuando la transacción transfiere esencialmente todos los beneficios y riesgos del derecho de dominio o propiedad sobre el activo, que fueron materia de consulta para aprovechar el beneficio tributario que podían generar sobre las cifras contables.

El siguiente punto tiene que ver directamente con el riesgo crediticio que supervisa la Superintendencia de Banca y Seguros a todas las entidades financieras bajo su ámbito de control. Las entidades financieras que otorgaban leasing sostenían que dichas operaciones no estaban sujetas a la normatividad relativa al riesgo crediticio, principalmente, por dos aspectos: a) La definición de contrato mercantil que le confiere el Decreto Legislativo N° 299 deja de lado el concepto de financiamiento, y b) Las empresas especializadas consideraban que el comercializar un solo instrumento financiero, el no captar dinero de terceros y tener como principales obligaciones financieras a los BAF, les permitían controlar los riesgos inherentes a este tipo de operaciones.

De lo expuesto, podemos identificar como elementos principales en la determinación de la rentabilidad del arrendador: riesgo tributario, riesgo crediticio y riesgo de mercado; y en el caso de la arrendataria, principalmente, el riesgo tributario.

Es por ello que el desarrollo del presente trabajo tendrá un enfoque de análisis de riesgos y comprenderá los años 1998 al 2002, período en el cual se dieron las modificaciones a las normas de regulación y tributarias, en ese orden, que influyeron marcadamente en la situación actual del sistema de arrendamiento financiero local. Lo menciono como un sistema, pues a nivel local se le incluye dentro del sistema financiero por la importancia del leasing como fuente necesaria de recursos financieros para las empresas y por la amplia gama de participantes económicos, financieros, legales, entre otros, que intervienen en un contrato de este tipo.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO METODOLOGICO

1.1 El problema

La investigación tiene como problema principal, aquél que hemos denominado: Discrepancias teóricas, distorsiones, restricciones y empirismos normativos en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú.

Este problema se encuentra constituyendo parte de la problemática del sistema en estudio, junto con otros problemas, tales como:

- Carencias de información externa.
- Restricciones en la capacidad de los sistemas y tecnología de la información.
- Carencias de uniformidad en los riesgos asignados.
- Discrepancias financieras y contables
- Distorsiones en las estrategias
- Distorsiones con evaluación crediticia de entes supervisores

1.1.1 Selección del Problema

Este problema ha sido seleccionado teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- Tiene aspectos legales aún no solucionadas
- Se accede a información limitada
- Su solución contribuiría a solucionar otros problemas
- Afecta negativamente la imagen del Sistema
- Afecta la rentabilidad global del Sistema
- En su solución integral está interesado más de una empresa que lo integra

1.1.2 Formulación proposicional del problema

La parte prioritaria del problema concerniente al enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, recae en las normas legales y

de regulación vigentes que disponen...“Una de las finalidades de las normas contenidas en la nueva Ley General del Sistema Financiero y de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros es que las empresas del sistema financiero adopten, en materia de provisiones y de solvencia patrimonial, regulaciones prudenciales que permitan reducir los riesgos inherentes a las operaciones propias de la empresa”...⁵ pero en la práctica, las empresas que integran el sistema son partidarias de considerar el leasing como una forma particular de financiamiento y por lo tanto, sujeto a criterios de evaluación crediticia diferentes a los aplicados para las empresas que integran el sistema financiero nacional, debido a que...“El leasing o arrendamiento financiero es definido en el Perú como el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para uso de la arrendataria mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”...⁶; resultando evidente las discrepancias teóricas, desconociéndose las causas de ellas.

La segunda parte del problema concerniente al enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, tiene como objetivo, determinar el efecto en los resultados de las empresas que brindan financiamiento de leasing, existiendo comentarios al respecto que...“El contrato de leaseback o retro arrendamiento financiero, igual que cualquier otra modalidad de leasing o arrendamiento financiero es en esencia, una de las formas legales de financiamiento que muchas empresas han optado por los beneficios tributarios que gozan”...⁷; pero en la práctica, algunas empresas del sistema de leasing han recurrido a artificios tributarios para alcanzar el mayor rendimiento posible del flujo de efectivo; es una falla o error de tipo racional o mental, que constituye un problema, y debemos nombrarlo como; distorsiones a la legislación tributaria referida al leasing.

La tercera parte del problema consiste en que si bien el Sistema de Arrendamiento Financiero en el Perú como fuente real de financiamiento está

⁵ Idem 4

⁶ Del Busto, Juan. Invirtiendo en el Perú

⁷ Boletín Informativo Legal y Tributario de Pricewaterhousecoopers N° 15 de junio de 1999

sujeta a la normativa vigente para el Sistema Financiero del Perú, según lo comentado...“*Las operaciones de arrendamiento financiero son transacciones comerciales y por tal deberían estar sujetas a riesgos crediticios, para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones, diferentes a los que se aplican para empresas del sistema financiero*”...⁸; en la práctica existen topes internos en cada arrendadora lo cual dificulta aplicar dicha normatividad, desconociéndose las causas de esas restricciones.

La última parte del problema consiste en que si bien normativamente se plantea...“*Se considera como operación refinanciada al crédito o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor*”...⁹; en la realidad funcionarios de las entidades financieras que brindan financiamiento vía leasing hacen prevalecer sus criterios para identificar una operación refinanciada; desconociéndose las causas de estos empirismos normativos.

1.1.3 Justificación de la Investigación

Esta investigación es necesaria para los entes integrantes del sistema de arrendamiento financiero del Perú y para el sistema financiero en su conjunto, porque sus conclusiones proporcionarán las herramientas para que los distintos participantes tomen conciencia de la importancia que encierra contar con un sistema de leasing confiable y con reglas claras, en particular, las normas de regulación y la legislación tributaria, las cuales afectan directamente al patrimonio de dichos participantes y, por consiguiente, el objetivo principal del sistema de leasing que es participar como alternativa viable de financiamiento a mediano y largo plazo en los distintos sectores de la economía del país.

⁸ Cartas dirigidas a la SBS en diversas oportunidades por empresa de leasing ZZZ

⁹ Idem 4. Capítulo IV, numeral 2

1.1.4 Limitaciones de la Investigación

La presente investigación en el tiempo sólo comprende los años posteriores a la entrada en vigencia de la nueva Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 26702.

La investigación analiza algunas prácticas de empresas que integran el sistema de leasing, por lo cual, por ser de carácter privado, no se pueden mencionar las fuentes de las mismas.

La investigación sólo puede efectuarse en los días que el investigador programe según su cronograma de actividades laborales, estudiantiles y familiares.

La investigación no tiene como propósito contradecir la posición de los entes reguladores o supervisores, sin embargo, esto no debería ser causa determinante para llegar a una conclusión sesgada.

La casuística exitosa que se puede obtener de la realidad de otros países será un elemento más del marco referencial.

1.2 Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivo General

La presente investigación pretende analizar el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú; con respecto a un Marco Referencial que integre: planteamientos teóricos relacionados al leasing; normas; información sobre: mercado, entorno local y contexto Internacional; experiencias aprovechables; errores que no deben cometerse; mediante un análisis cuanti-cualitativo; con el propósito de identificar las causas de cada

parte del problema; de tal manera que tengamos base para proponer recomendaciones para mejorar su aplicación.

1.2.2 Objetivos Específicos

Para alcanzar el objetivo general enunciado en el numeral anterior, se deben lograr los siguientes propósitos específicos:

Ubicar, seleccionar y presentar resumidamente planteamientos teóricos directamente relacionados con el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, tales como: Conceptos; Criterios; Normas, tales como: Decretos Legislativo 299 y sus modificatorias, Ley 27394 y Decreto Legislativo 915, Ley General de Bancos y Empresas de Seguros N° 26702, Resolución SBS N° 572-97 y sus modificatorias posteriores; Experiencias aprovechables, tales como: recomendaciones de entes supervisores, evolución de otros sistemas de leasing en el mundo; que integraremos como MARCO REFERENCIAL para el análisis.

Describir el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, en sus partes o variables principales, tales como: participantes del sistema, informaciones a considerar, criterios de evaluación, técnicas empleadas, procedimientos seguidos, políticas y estrategias de la gerencia y resultados obtenidos.

Comparar cuantitativa y cualitativamente, cada parte o variable del enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, con respecto a cada parte o variable del MARCO REFERENCIAL, tomado como patrón comparativo suficiente.

Identificar las causas de las discrepancias teóricas, distorsiones, restricciones y empirismos normativos, que afectan el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú.

Proponer recomendaciones para mejorar el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, de tal manera que se aclaren las discrepancias teóricas y las distorsiones se superen las restricciones, y que se reduzcan al mínimo los empirismos normativos.

1.3 Hipótesis de la tesis

1.3.1 Hipótesis global

...“Se presentan discrepancias teóricas, distorsiones, restricciones y empirismos normativos en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú en los casos o aspectos en que no se conocía, no se ha respetado o no se ha aplicado bien algún planteamiento teórico, especialmente en los conceptos básicos; o, por haber incumplido alguna norma, especialmente disposiciones del ente supervisor; o, por experiencias aprovechables, derivadas especialmente de recomendaciones de auditores o de similares sistemas en otros países”...

1.3.2 Subhipótesis

• Subhipótesis “a”

Se encuentran discrepancias teóricas en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, en los casos o aspectos en que no se aplicó bien criterios de calificación o clasificación de clientes o por haber aplicado inadecuadamente conceptos básicos referidos a dicho tema.

• Subhipótesis “b”

En la aplicación de los procedimientos seguidos en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú se presentan discrepancias teóricas por haber aplicado técnicas más avanzadas para fines de mejorar el rendimiento del flujo de efectivo.

Subhipótesis ``c``

Por no haber respetado los conceptos básicos en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú se han originado distorsiones en los estados financieros de los participantes.

Subhipótesis ``d``

Por no haber aplicado bien los conceptos básicos en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú se han generado distorsiones en los resultados obtenidos en los estados financieros.

Subhipótesis ``e``

Las políticas de la Gerencia referidas al enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú han producido restricciones por no haber aplicado adecuadamente las disposiciones del ente supervisor o por no haber evaluado apropiadamente el impacto de las disposiciones tributarias.

Subhipótesis ``f``

Por no haber aprovechado las experiencias derivadas de las recomendaciones de los auditores o por no aprovechar las experiencias de otros países, traducidas en informaciones a considerar en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú han generado restricciones a fuentes de información locales o del exterior.

Subhipótesis ``g``

El haber empleado técnicas particulares por algunas empresas del sistema ha generado empirismos normativos en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú.

Subhipótesis ‘h’

Las estrategias de la Gerencia en el enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú, en algunos aspectos, han presentado empirismos normativos por no haber interpretado adecuadamente disposiciones del ente supervisor o por haber aplicado inadecuadamente disposiciones tributarias.

1.4 Variables

1.4.1 Identificación de las variables

Después de los cruces que consideran las subhipótesis de la matriz para plantear hipótesis, en la presente investigación se requiere obtener datos de los dominios de las siguientes variables:

Variables de la Realidad

- A1 = Participantes del sistema
- A2 = Informaciones a considerar
- A3 = Criterios de evaluación
- A4 = Técnicas empleadas
- A5 = Procedimientos seguidos
- A6 = Políticas de la Gerencia
- A7 = Estrategias de la Gerencia
- A8 = Resultados obtenidos

Variables del Marco Referencial

- B1 = Conceptos básicos
- B2 = Técnicas más avanzadas
- B3 = Disposiciones del ente supervisor
- B4 = Disposiciones tributarias

B5 = Recomendaciones de Auditoría Externa

B6 = Recomendaciones de Auditoría Interna Corporativa

Variables del Problema

X1 = Discrepancias teóricas

X2 = Limitaciones

X3 = Restricciones

X4 = Empirismos normativos

1.5 Diseño de la ejecución

1.5.1 Universo de la investigación

El universo de la presente investigación comprende la sumatoria de todos los datos de los dominios de todas las variables que se han identificado en el numeral:... 1.4.1.... sobre identificación de las variables; las que son: participantes del sistema, informaciones a considerar, criterios de evaluación, técnicas empleadas, procedimientos seguidos, políticas y estrategias de la gerencia y provisiones determinadas.

1.5.2 Selección de las técnicas, instrumentos y fuentes o informantes

Dadas las variables que son cruzadas en las fórmulas de las subhipótesis, para obtener los datos de sus dominios, se requerirá aplicar o recurrir a las siguientes:

1.5.3 Muestra

La muestra comprenderá a informantes respecto a las variables: clientes a evaluar, Informaciones a considerar en la evaluación, técnicas empleadas, procedimientos seguidos, estrategias y políticas de la Gerencia, provisiones, técnicas más avanzadas y recomendaciones de Auditoría Externa y Auditoría Interna Corporativa.

En la presente investigación, dado que individualmente tienen carácter censal, no estarán comprendidas, consideradas o afectadas por la muestra, las siguientes variables: criterios de evaluación, conceptos básicos, disposiciones del ente supervisor y disposiciones tributarias.



CAPITULO II: MARCO REFERENCIAL

El marco referencial que usaremos como patrón comparativo para nuestro análisis está integrado por Planteamientos Teóricos, Normas y Experiencias Aprovechables de entes similares.

2.1 Planteamientos Teóricos

Los planteamientos teóricos incluyen conceptos y principios básicos

2.1.1 Conceptos Básicos

Se ha considerado definir los siguientes conceptos básicos:

A. Arrendamiento financiero

Es interesante apreciar el tecnicismo jurídico al que llega en España Rico Pérez al definir al leasing como “El contrato, en principio consensual, bilateral o sinalagmático, oneroso y conmutativo, de tracto sucesivo y traslativo del uso y disfrute, de derecho civil y empresarial, atípico y especial, con valoración de la confianza y conducta, por lo cual una persona, natural o jurídica, cede los derechos de uso de un bien propio en contrapartida de unas contraprestaciones, obligándose, además a ceder al usuario una opción de compra”

B. Evaluación crediticia

La aprobación de un crédito está supeditada a la evaluación del deudor la cual forma parte de... “La evaluación para el otorgamiento del crédito está determinada por la capacidad de pago del deudor que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de fondos y sus antecedentes crediticios.

La evaluación del deudor para el otorgamiento del crédito comercial debe considerar además de los conceptos señalados en el párrafo anterior, su entorno económico, las garantías preferidas (de acuerdo a lo establecido en el punto 3 del Capítulo IV del presente Reglamento) que pudiere constituir, la calidad de la dirección de la empresa y las clasificaciones asignadas por las demás empresas del sistema financiero”...¹⁰

C. Crédito Comercial

Dentro de la gama de financiamientos podemos describir al crédito comercial... “Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en el párrafo anterior”...¹¹

D. Riesgo

En términos muy simples... “Existe riesgo en cualquier situación en que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá al futuro. En otros lugares Riesgo es sinónimo de Incertidumbre, es la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá.

En general, es importante conocer al riesgo en el ámbito financiero, ya que la mayoría de las decisiones financieras de importancia

¹⁰ Idem 4. Capítulo I, numeral 2

¹¹ Idem 4

son en base a predecir el futuro y no se da en base a lo que se había previsto, seguramente se habrá tomado una mala decisión.

Hay quienes son amantes al riesgo y otros adversos a él, en todos los casos la idea es asumir el menor riesgo posible en la medida de las posibilidades.

Pero no siempre el riesgo es malo se puede convivir con él a través de un incentivo. Es decir, aceptaremos más riesgo en la medida que haya recompensa. Es por ello que existe una relación muy estrecha entre riesgo y rentabilidad”...¹²

2.1.2 Técnicas más avanzadas

A. Centrales de Riesgo

Una Central de Riesgo tiene por finalidad... “La clasificación de riesgo es una opinión sobre la futura capacidad de que un emisor cumpla a tiempo con las condiciones establecidas en el contrato de emisión de un instrumento representativo de deuda.

La categoría de clasificación de riesgo mide la probabilidad que el emisor incumpla en sus compromisos establecidos a través del tiempo de vida del instrumento, agregando en el caso de los instrumentos de largo plazo una evaluación sobre los efectos de pérdida económica que pueda ocasionar el incumplimiento.

Las clasificaciones de riesgo representan las opiniones sobre la probabilidad que un determinado instrumento sea pagado en las condiciones prometidas en el contrato de emisión. Son opiniones fundadas, pero esencialmente subjetivas, sobre el riesgo relativo de los títulos o valores.

¹² Seminario Market Risk Workshop. Citibank. Lima, Perú. Mayo 1999

La opinión que se emite está basada sobre un análisis profesional de información tanto cuantitativa como cualitativa. Esta evaluación incluye (pero no se limita a) la utilización de diversas técnicas de análisis financiero y económico. Subjetiva, porque las clasificaciones no son el resultado de la aplicación rígidas predeterminadas en forma precisa, sino del uso del criterio, experimentado e independiente de diversas técnicas y procedimientos, considerando tanto información histórica como proyecciones”...¹³

B. Scoring

Estos modelos existen en casi todas las instituciones financieras... “Técnicas que ayudan a realizar la evaluación de los créditos. El tipo de scoring generalmente empleado es de tipo subjetivo, en la que el evaluador del crédito asigna un puntaje a cada una de las características de un cliente – ocupación, ingresos, lugar de residencia, si es propietario, etc. – y se establece un límite para decidir si se otorga un crédito o se rechaza.

Pero también existen los modelos de scoring basados en modelos matemáticos – probabilísticos. Este último modelo resulta de estudiar el comportamiento de una población de deudores en base a una muestra de clientes, por ejemplo, de tenedores de tarjeta de crédito y calificarlos según un score estimado estadísticamente”...¹⁴

C. Rating

En la evaluación crediticia también se utiliza... “El rating, aplicando técnicas estadísticas de análisis cuantitativo y la opinión de expertos, otorgándose la puntuación en función de las variables consideradas como relevantes en el análisis y evaluación del riesgo y ponderando cada una de ellas, para finalmente agrupar los riesgos puntuados en clases

¹³ Web de la Comisión Nacional de Supervisión de Empresas y Valores www.conasev.gob.pe

¹⁴ Protasi Juan Carlos. Las Microfinanzas y la Gestión de Centrales de Riesgo. Universidad de Lima – Fondo de Desarrollo Editorial, 1998.

homogéneas, segmentando la población global en grupos de similar valoración” ...¹⁵

2.2 Normas

Las Normas que hemos considerado están referidas a las disposiciones del ente supervisor y disposiciones tributarias.

2.2.1 Disposiciones del ente supervisor

A. Superintendencia de Banca y Seguros – SBS

La labor del ente supervisor se circunscribe... “Buscamos proteger a los depositantes, a los asegurados y a los afiliados a través de una regulación y supervisión que permita mantener la solvencia y estabilidad de largo plazo de las empresas de los sistemas financiero y de seguros, y de los fondos privados de pensiones”...¹⁶

2.2.2 Disposiciones tributarias

A. Superintendencia de Administración Tributaria - SUNAT

...“La SUNAT es una institución pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, creada por Ley N° 24829, y conforme a su Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501. Está dotada de personería jurídica de Derecho Público, patrimonio propio y autonomía administrativa, funcional, técnica y financiera”...¹⁷

¹⁵ Bulnes José Miguel. Análisis del Riesgo Crediticio

¹⁶ Web de la Superintendencia de Banca y Seguros www.sbs.gob.pe

¹⁷ Web Superintendencia de Administración Tributaria www.sunat.gob.pe

2.3 Experiencias Aprovechables

2.3.1 Recomendaciones de Auditores

A. Reglamento de Auditoría Externa para entidades financieras

...“Las sociedades de auditoría deberán evaluar la razonabilidad de los estados financieros individuales y el funcionamiento integral del sistema de control interno. Dichas sociedades también revisarán la razonabilidad de los estados financieros cuando correspondan”...¹⁸

B. Sociedad de auditoría

La labor principal de una sociedad de auditoría está dirigida...“A la investigación, análisis, revisión, verificación, comprobación y evidencia, aplicada a las empresas, en el examen de los estados financieros y el control interno. Es realizada por personal calificado e independiente y de acuerdo con normas internacionales de contabilidad y eventualmente prácticas particulares de sectores económicos, por ejemplo. La finalidad es llegar a expresar una opinión sobre tales estados contables en su conjunto y la correcta ejecución de los controles internos” ...¹⁹

C. Papel y responsabilidad de los auditores externos

... “A pesar de que los auditores externos no son, por definición, parte de la organización bancaria y por lo tanto, no son parte de un sistema de control interno, tienen importante impacto sobre la calidad de controles internos a través de sus actividades de auditoría, incluyendo discusiones con la Gerencia y recomendaciones para la mejora de los controles internos. Los auditores externos proveen importante retroalimentación sobre la eficacia del sistema de control interno”...²⁰

¹⁸ Reglamento de Auditoría Externa. Resolución SBS N° 1042-99 publicada el 27 de noviembre 1999

¹⁹ Pronunciamiento de auditoría PriceWaterhouseCoppers

²⁰ Anteproyecto del Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria. Enero 1998

D. Reglamento de Auditoría Interna de entidades financieras

...“Que la labor que desarrolla la Auditoría Interna de las empresas supervisadas constituye un mecanismo fundamental de apoyo a la supervisión y control que realiza esta Superintendencia;

Que, una Auditoría Interna efectiva y eficiente constituye un elemento vital para una administración bancaria y de seguros prudente;”...²¹

E. Auditoría Interna en el proceso de “autocontrol”

Los esfuerzos estarán dirigidos a... “a) Evaluación proactiva del cumplimiento de los objetivos estratégicos de: eficacia y eficiencia de operaciones; b) Confiabilidad de los sistemas de información para uso gerencial y; c) Cumplimiento de aspectos legales con el fin de generar valor agregado para el cliente”...²²

2.3.2 Experiencias en empresas locales y sistemas de otros países

A. Experiencia aprovechable de empresa de leasing ZZZ

... “Nuestra evaluación reveló ciertas situaciones que requieren una atención prioritaria a fin de mejorar el sistema de control interno. Las situaciones indicadas en el presente informe están referidas principalmente a: Mejorar la administración y control de los bienes recuperados, así como disponer su adecuado registro contable; mejorar el control y gestión de las operaciones de arrendamiento financiero; mejorar la administración de las garantías; mejorar la administración y recuperación de contratos de arrendamiento financiero con deudas impagas y regularización de partidas pendientes con bancos con antigüedad mayor a treinta días”...²³

²¹ Reglamento de Auditoría Externa. Resolución SBS N° 1041-99 publicada el 27 de noviembre 1999

²² COSO, Nuevo Enfoque para el Control Interno. PriceWaterhouseCoopers

²³ Informe de Auditoría Interna de empresa de leasing ZZZ

CAPITULO III: DESCRIPCIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

3.1 Antecedentes

3.1.1 Primeros orígenes

Esta modalidad de negocio considerada naturalmente, en su más amplio sentido, ya se practicaba en las antiguas culturas de Oriente Medio hace aproximadamente cinco mil años entre los habitantes del pueblo sumerio, situado al sur de Mesopotamia²⁴.

Por aquellos tiempos, los propietarios de tierras (dioses, reyes, príncipes, etc.) al no contar con los recursos necesarios para cultivarlas ellos mismos, optaron por ceder su uso a cambio del pago de un canon. Así, en el año 3000 a.C., en la ciudad de Lagash²⁵, una gran cantidad de tierra sagrada fue arrendada a los agricultores, quienes, en su oportunidad, debían pagar un canon consistente en un séptimo o un octavo de la cosecha, como contraprestación. Este canon, allá por el año 2000 a.C., fue incrementado a una tercera parte de la cosecha anual.

En la ciudad de Nippur²⁶, hoy Nuffer, hacia los años 2500 a.C., la familia Murashu, considerada por **Livijn**²⁷, como una familia especialista en operaciones de leasing, desarrolló una forma de arrendamiento adaptada al sistema de pagos persa. Los archivos de la familiar Murashu, estima el citado investigador, contienen interesantes ejemplos de contratos de leasing, donde puede apreciarse que se operó bajo dos tipos de contratos: El primero, redactado en un lenguaje fino y pensado para dar mayores seguridades y

²⁴ Mesopotamia ocupa actualmente un vasto territorio de Irak, en Asia Occidental. Larousse Diccionario Enciclopédico 1998

²⁵ Idem 24

²⁶ Idem 24

²⁷ Livjin, Claes-Alof. El leasing, en informe anual de la Salfinans, Suecia,1969

ventajas al arrendador; el segundo, por el contrario, es un contrato simple concebido para dar mayor protección y ventajas al arrendatario.

Según **Livijn**, el gran orador y abogado Demóstenes, legó en sus discursos evidentes pruebas de leasing de esclavos, minas, barcos, etc. De entre ellos se hace particular mención el contrato celebrado en Atenas, alrededor del año 370 a.C., entre Phormion (arrendatario) y Pasión (arrendador). Los bienes materia del contrato eran un banco y una fábrica de escudos; en cuanto al banco, lo que se arrendaba era el nombre, el fondo de comercio, los depósitos, instalaciones, esclavos y, en ciertos casos, su patrimonio; respecto a la fábrica de escudos, las partes igualmente conocían perfectamente qué bienes se daban en arriendo.

Jenofonte, reconocido discípulo de Sócrates, recogiendo la experiencia del pueblo de Atenas, propuso un proyecto que consistía en comprar 1,200 esclavos y luego arrendarlos a las minas de plata de Livración. Durante los cinco o seis primeros años, estipulaba el proyecto, los ingresos serían reinvertidos en la compra de más esclavos, hasta alcanzar un total de 6.000, para garantizar, de esta manera, ingresos de 360.000 drahtas al año.

3.1.2 Tiempos modernos

En Inglaterra, antiguamente, el contrato de lease era el que vinculaba al propietario de la tierra con el arrendatario. Más tarde, el contrato de lease se aplicó no sólo al arrendamiento de terrenos, sino que se extendió a los de los inmuebles construidos en esos mismos terrenos. Y, finalmente, los bienes muebles tales como hornos, calderas, equipos industriales, etc., fueron también objeto de estos contratos.

Definitivamente, el leasing como se entiende ahora se implantó en los Estados Unidos²⁸. Operaciones muy similares se iniciaron a principios del siglo XVIII con el alquiler de caballos, carretas y vagones. Sin embargo, las

²⁸ Vancil, Richard. Leasing of industrial equipment

primeras operaciones de leasing se formalizaron en 1870 cuando los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales fabricantes de medios de transporte como barcos, vagones y locomotoras, o filiales de éstas, quienes vieron en el arrendamiento industrial una novedosa fórmula para dar salida a sus productos, las pusieron en marcha. La utilización del leasing se consolidó con el alquiler de máquinas de coser por la Singer Sewing Machine Company. Esta empresa implantó la opción de venta o alquiler.

En el siglo XX, concretamente en los años veinte, la empresa americana de telecomunicaciones Bell Telephone System System inició un sistema en virtud del cual alquilaba sus teléfonos en lugar de venderlos. Este sistema, denominado <renting> fue seguido por United States Shoe Machinery, International Business Machines, la International Cygar Machinery, entre otras. Muy pronto tomó gran desarrollo y era el equivalente a un contrato de locación de tipo comercial. Señala Vidal Blanco...“El renting está pensado para aquellos casos en que una empresa necesita como carácter <circunstancial> cierto tipo de bien, el cual una vez finalizada la obra o el transporte concretos, se devuelve a su propietario”...²⁹

Según **Vancil**, A partir de 1936, las empresas norteamericanas empezaron con gran imaginación a montar operaciones financieras en la propiedad inmobiliaria, se construyeron la mayoría de edificios de Nueva York, y de allí pasaron al área mobiliaria. Se atribuye a D.P. Boothe Jr. la idea de financiar la adquisición de bienes de equipo para cuyo efecto creó la empresa United States Leasing Corporation, en 1952, la primera sociedad de leasing privada y completamente independiente de proveedores o bancos. He aquí el modo como este personaje <inventó> la técnica del leasing.

Divergencias sobre los métodos de financiación con sus socios, inclinan a Boothe a fundar en 1954 la Boothe Leasing Corporation en San

²⁹ Vidal Blanco, Carlos. El leasing, una innovación en la técnica de financiación, tesis doctoral, Madrid, Universidad Complutense, 1977

Francisco. En 1962, se creó la Asociación Americana de Compañías de Leasing (American Association of Equipment Lessors o AAEL). Simultáneamente, empresas como Xerox e IBM difundieron ampliamente la utilización del leasing. A partir de 1970, ante la pérdida de cuota en el mercado de la financiación, los bancos iniciaron la ampliación de su gama de productos con la oferta de servicios de leasing.

Los factores que contribuyeron al desarrollo vertiginoso del leasing fueron:

- a) Un mercado de capitales a mediano plazo restringido e inaccesible;
- b) La existencia de una economía próspera y con buenas oportunidades de mercado;
- c) El desarrollo industrial y tecnológico
- d) Una legislación fiscal rigurosa en material de amortización.

En Europa, las primeras sociedades de leasing fueron consecuencia de la expansión de las sociedades norteamericanas. En 1961 se crea en Gran Bretaña la primera sociedad de leasing llamada Mercantile Leasing Co. Ltd. Al año siguiente, en Francia hace su aparición la sociedad de leasing Locafrance, y después de un año se establecieron compañías dedicadas con exclusividad al leasing en Alemania, Bélgica, España e Italia.

En Asia el líder en materia de leasing es Japón. En este país la primera sociedad de leasing se creó en 1963.

En Latinoamérica, en estos años de desarrollo del leasing, se dieron políticas proteccionistas por parte de los Estados, con la finalidad de convertirlo en promotor del desarrollo, para bajar el nivel de las importaciones. En los setentas los proyectos fueron financiados mayoritariamente con aportes de empresas privadas, producto de la facilidad y conveniencia que tenían para acceder a los créditos externos. En este ambiente más favorable comienza a desarrollarse el sistema de leasing, pero en los años ochenta, producto de la crisis de la deuda, se ve afectado considerablemente el mercado objetivo de esta industria, pero sobrevive a diferencia de otros productos financieros.

Luego de los ajustes estructurales necesarios en los distintos países comienza a desarrollarse con más fuerza esta nueva modalidad de financiamiento, presentando siempre una senda de crecimiento ascendente. Es aquí donde comienza a afianzarse esta nueva modalidad en Brasil, Colombia, Chile, México y Perú.

3.2 Definiciones de Leasing

Montoya Ulises, cita las siguientes acepciones al respecto...“Las diversas definiciones han sido agrupadas por algunos considerando sí la misma incide sobre conceptos económicos o jurídicos.

En las primeras se encuentran las que señalan: a) que se trata de un modo de financiar inversiones que permiten a las empresas industriales y comerciales equiparse sin tener que movilizar fondos. (B. Mera); b) que se trata de financiamiento a mediano y largo plazo, efectuado por instituciones especializadas que tiene como fundamento jurídico un contrato de arrendamiento. (Rettaroli); y, c) que es la operación económica efectuada por sociedades especializadas que, a petición de sus clientes, compran bienes de equipo y los ponen a disposición de firmas peticionarias en forma de arrendamiento, ligado a condiciones especiales. (Warnat)”...³⁰

3.3 Modalidades

3.3.1 Por su finalidad

3.3.1.1 Leasing Financiero

Existen una gama de definiciones sobre la materia, las cuales se pueden resumir en: Definición enfocada a los negocios, definición conceptual y definición exhaustiva. La segunda nos dice...“Contrato por el cual una

³⁰ Montoya Ulises, Alberti. El Contrato de Leasing

institución financiera debidamente autorizada concede a una persona natural o jurídica el uso y disfrute de un bien de capital, adquirido por la mencionada institución al fabricante o proveedor señalado por el interesado y al sólo efecto de este contrato, en el cual el precio se fija en relación al costo del dinero en el mercado financiero comprendido el capital invertido por la institución que financia, más los intereses, los gastos y el margen de beneficio de la misma. La duración de este contrato depende o coincide con la vida útil probable del bien, próxima, generalmente, a su período de amortización fiscal. Sea a su finalización, sea durante el plazo del contrato, el interesado y beneficiario tiene generalmente una opción para comprar el bien por su valor residual”...³¹

Dada su importancia en el trabajo realizado, creemos conveniente mencionar las definiciones según el Principio de Contabilidad Generalmente Aceptado (en adelante PCGA³²) promulgado por la Financial Accounting Standard Board (en adelante FASB) N° 13³³, que define al arrendamiento financiero como...“Convenio que confiere el derecho a usar activos (tangibles o intangibles) por un período determinado. Esta definición amplia incluye a ciertas transacciones que generalmente no se consideran como arrendamientos y excluye los arrendamientos de recursos naturales (petróleo, gas, minerales y bosques) y los convenios de licencia de manuscritos, patentes, películas cinematográficas y derechos de autores”. Y, la del Decreto Legislativo N° 299...“Considérese arrendamiento financiero, el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”.

³¹ Arias-Schreiber Pezet, Max. Los Contratos Modernos. Gaceta Jurídica. Lima, 1996

³² Guía de PCGA. Miller. Edición 2000

³³ Pronunciamiento contable que sirve de fuente principal de PCGA para contabilizar los arrendamientos

Según la Norma Internacional de Contabilidad (en adelante NIC³⁴) N° 17...“Contrato que transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad de un bien. El título de propiedad puede o no transferirse con el transcurso del tiempo”.

3.3.1.2 Leasing operativo

La característica principal de este tipo de contrato es el que el período inicial cubre un plazo menor que la vida útil promedio del bien. El valor presente del valor residual representa más que el 25% del valor original del bien. El leasing operativo se observa cuando el arrendatario necesita el bien sólo temporalmente, o cuando no sabe exactamente por cuanto tiempo lo utilizará.

La NIC N° 17 define al contrato de arrendamiento operativo...“Cualquier contrato de arrendamiento que no sea de arrendamiento financiero”.

3.3.2 Por naturaleza del bien

3.3.2.1 Leasing mobiliario

Leasing sobre bienes muebles

3.3.2.2 Leasing inmobiliario

Leasing sobre bienes inmuebles. Dirigido, particularmente, a los sectores económicos de construcción e inmobiliario.

³⁴ Las NICs son los pronunciamientos técnicos que permiten conocer como deben registrarse las distintas transacciones económicas que efectúan las distintas empresas, adicionalmente, sirven de guía para determinar la información que debe presentarse en los estados financieros. Normas Internacionales de Contabilidad. Colegio de Contadores Públicos de Lima. 2da edición, mayo 1994.

3.3.3 Por su promoción

3.3.3.1 Leasing directo

Esta modalidad se da cuando el interesado en adquirir un bien por leasing se dirige al arrendador sin intermediarios de ninguna clase y negocia una operación específica.

3.3.3.2 Leasing indirecto

Se manifiesta en el momento que la operación de leasing es promovida por los propios fabricantes de los equipos.

3.3.4 Por su amortización

3.3.4.1 Full pay out leasing

Este tipo de leasing tiene como característica que los pagos efectuados por la arrendataria cubren el costo del bien, gastos operativos, intereses y un beneficio sobre el capital invertido por el arrendador.

3.3.4.2 Non full pay out leasing

En esta modalidad de leasing queda un remanente o valor residual por cubrir por el arrendatario, por lo cual el bien es recuperado por el arrendador para ser colocado nuevamente.

3.3.5 Por su ámbito de aplicación

3.3.5.1 Nacional

Leasing en el cual las partes que intervienen en el contrato realizan sus actividades dentro del mismo país.

3.3.5.2 Internacional

Modalidad de leasing en el caso que por lo menos una de las partes que intervienen en el contrato es extranjera. Se dan variantes en este tipo de leasing:

- Cross border leasing, en este caso el proveedor, el arrendador y el arrendatario proceden de distintos países.
- Export leasing, se caracteriza porque el proveedor y el arrendador residen en un mismo país y la arrendataria en otro.
- Import leasing, cuando el arrendador y el arrendatario residen en un mismo país, en tanto que el proveedor en otro.

3.3.6 Otras modalidades

3.3.6.1 Leaseback

Es un contrato en virtud del cual una empresa vende un bien de su propiedad, de naturaleza mueble o inmueble, a una empresa de leasing, la que, simultáneamente, le concede en leasing el uso del mismo bien, contra el pago de una renta periódica, durante un plazo determinado, y al final del cual le otorga la opción de comprar el bien, previo pago del valor residual preestablecido, de prorrogar el contrato o devolver el bien.

3.3.6.2 Leasing Sindicado

Se tiene la siguiente apreciación sobre esta variante del leasing...“Se presenta cuando se trata de financiamiento de grandes proyectos donde se requiere movilizar importantes sumas de capitales para la adquisición de los bienes, muebles o inmuebles, lo que se realiza en común en forma proindiviso, siendo la participación de acuerdo al

aporte realizado, entregándose el bien en leasing a una empresa, que previamente ha elegido los bienes y el proveedor de los mismos. Además de sumar los recursos para la adquisición del bien se comparten los riesgos en el caso que suceda algún inconveniente o incumplimiento del contrato de leasing con el usuario”...³⁵

3.3.6.3 Otros

Sólo mencionaremos algunas otras variantes de leasing con carácter informativo dado que existe una variedad de literatura relacionado con el leasing y porque no es finalidad del presente trabajo de investigación profundizar al respecto.

- Leasing aeronáutico
- Leasing adossé
- Self leasing
- Samurai Leasing
- Leasing plus
- Leasing apalancado

Finalmente, diremos que después de haber visto una gama extensa de modalidades y variantes del leasing, el desarrollo del trabajo de investigación se va a centrar en el *leasing financiero*, dado que en nuestro país es aplicable de acuerdo con las normas tributarias y está regulado por las normas de la Superintendencia de Banca y Seguros.

3.4 Principales elementos del contrato de leasing financiero

3.4.1 Indispensables

³⁵ Idem 30

3.4.1.1 Arrendador (Locador o Dador)

Empresa financiera o comercial que actúa como <dador> del bien o bienes. En el derecho comparado se acepta, por lo general, que sean bancos o entidades financieras o empresas filiales de ellas, las que realizan esta actividad, o sociedades anónimas de objeto exclusivo, que en algunos casos quedan sometidas al régimen general bancario del país donde realizan sus operaciones.

En el Perú...“Cuando la locadora esté domiciliada en el país deberá necesariamente ser una empresa bancaria, financiera o cualquier otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros, para operar de acuerdo a Ley”...³⁶

3.4.1.2 Arrendatario (Locatario o tomador)

Empresa jurídica o personal que actúa como <tomador> del bien o bienes. Comúnmente es el que elige al proveedor.

3.4.1.3 Proveedor

Lavalle Cobo lo define de la siguiente manera...“El fabricante o el proveedor al cual la compañía de leasing compra los bienes que arrendará, es un tercero totalmente ajeno a la vinculación contractual entre ésta y su arrendatario. Por lo tanto, no es parte en el contrato de leasing, y no pueden oponérsele sus cláusulas”...³⁷

A título informativo mencionaremos que en la **Convención de Otawa** de 1988 sobre Leasing Financiero Internacional al definir el contrato de leasing (artículo 1) incluye al proveedor como una de sus partes.

³⁶ Idem 1. Artículo 2

³⁷ Lavalle Cobo, Jorge y Pinto, Carlos. Leasing Mobiliario. Buenos Aires, 1982

3.4.1.4 Canon

La siguiente definición lo describe...“El pago de las cuotas suele ser llamado <alquiler>, <compensación> y también <canon>. Es preferible el último término, el mismo que está referido al precio que se paga en el leasing y no el de alquiler, pues su monto se calcula en razón de la amortización del bien y su valor, además, puede (en los supuestos de maquinarias) incluir algún tipo de servicios accesorios y no es, simplemente, el pago de una suma a título de uso y goce”...³⁸

Otro concepto nos dice...“Un canon periódico (por lo general, mensual, bimestral, trimestral o semestral -algunas legislaciones exigen que el período no sea mayor que el semestral-) a pagar durante el plazo de duración del contrato, que debe servir para amortizar el valor de la cosa objeto de la operación, y para retribuir y generar un beneficio para la entidad financiera o sociedad de leasing (dador)”...³⁹

En un contrato de arrendamiento financiero, dependiendo de su complejidad, se dan cita una serie de elementos, adicionales a los mencionados, por citar: seguros, garantías, tasaciones, hipotecas, penalidades, multas, gastos administrativos, gastos legales, prendas, entre otros.

3.4.2 Específicos

3.4.2.1 Duración del contrato

El plazo del contrato se aproxima a la vida útil estimada para el bien al inicio del contrato y es fijado por las partes. Al respecto el Decreto Legislativo 299 dice en su artículo 3...“Las obligaciones y derechos de la locadora y de la arrendataria, y por lo tanto la vigencia del contrato,

³⁸ Idem 30

³⁹ Congreso Latinoamericano de Derecho Bancario. San Pedro Sula, Honduras, 27 y 28 de Mayo de 1999. Dr. Carlos Gilberto Villegas

se inician desde el momento en que la locadora efectúe el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por la arrendataria o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes a la arrendataria, lo que ocurra primero”...

En algunos casos las normas de los entes supervisores lo delimitan, como en el caso nuestro que la Superintendencia de Banca y Seguros mediante Circular N° B-1763-87 del 22 de abril de 1987, ha establecido que el plazo mínimo del contrato de arrendamiento financiero es de tres años para bienes muebles y de cinco años para bienes inmuebles.

3.4.2.2 Opción de compra

Es la facultad en favor del tomador para que éste pueda o no ejercer, una vez vencido el denominado plazo <irrevocable> o de arrendamiento, la compra del equipo arrendado mediante el pago del valor residual fijado.

En el Decreto Legislativo 299 en su artículo 7 menciona...“La opción de compra de la arrendataria tendrá obligatoriamente validez por toda la duración del contrato y podrá ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no podrá surtir sus efectos antes de la fecha pactada contractualmente. Este plazo no está sometido a las limitaciones del derecho común”.

3.4.2.3 Valor residual

Este valor se determina considerando el costo de adquisición menos la depreciación producto del uso, el transcurso del tiempo y las innovaciones tecnológicas, aunque en algunos casos se establece otorgándoles un valor simbólico.

En nuestro medio, este valor es simbólico, en algunos casos 1% del costo del bien o un dólar, dado que las cuotas de arrendamiento incluyen las partes correspondientes a la amortización del costo del bien.

Estos tres elementos específicos estrechamente vinculados, en particular, el derecho de opción que el contrato de leasing reconoce al arrendatario, son los que diferencian esta forma contractual con todas las demás que de alguna manera se le ha pretendido comparar. Por otro lado, la opción de compra, como elemento específico del leasing, diluye todo parecido de este contrato con el arrendamiento, que es sin duda, el contrato al cual tiene mayor semejanza.

Además, la opción propiamente dicha, le da la posibilidad al arrendatario de ejercerla, con lo cual se haría propietario del bien, solicitar un nuevo leasing sobre el mismo bien, o no ejecutarla. Todas estas son alternativas que manejan los arrendatarios para mejorar su posición financiera, lo cual lo convierte en una ventaja primordial sobre otras posibilidades de financiamiento para las empresas.

3.5 Naturaleza financiera

El leasing financiero es una típica operación de crédito a mediano o largo plazo que tiene lugar entre un banco comercial (o empresa especializada de leasing o financiera) y una empresa de personería jurídica o persona natural que pueda beneficiarse de las ventajas tributarias, interesada en incorporar, renovar o modernizar sus maquinarias, equipos o instalaciones para obtener mejores niveles de productividad.

La típica naturaleza financiera de esta operación hace que sean los bancos comerciales y otras entidades financieras las que se hayan comprometido con el desarrollo de este instrumento. Y en el caso de aceptarse la participación de empresas especializadas en leasing, se las ha sometido al régimen de las entidades financieras,

como ocurre en nuestro país, donde están bajo el ámbito de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Tenemos el mismo caso en España, donde se sujetan a las normas de supervisión del Banco de España; similar situación se presenta en Colombia, por citar algunos países.

Una empresa que necesita ser más competitiva en su mercado, dentro de su plan estratégico, podría tener como objetivo el mejorar los niveles de producción, por lo cual aumentaría o mejoraría sus bienes de capital. Para ello puede recurrir, entre otras posibilidades, a recursos propios, emisión de deuda o a una fuente de financiación externa: sea solicitando un préstamo bancario o recurriendo a una compraventa a plazos financiada por un proveedor.

El leasing aparece como una alternativa de financiación externa que posibilita a las empresas satisfacer sus necesidades de crédito para la compra de bienes de capital.

Entre los beneficios que le brinda a los empresarios, principalmente, de la pequeña y mediana empresa, las grandes empresas suelen recurrir a otro tipo de endeudamiento, les permite mejorar capacidad productiva, capital de trabajo (más notorio cuando se toma un leaseback), sin tener que efectuar al inicio de la financiación un considerable desembolso de efectivo.

La programación de pagos vía cuotas, es otro aspecto financiero favorable, pues posibilita que sea el propio bien el que genere los ingresos necesarios para cubrir las amortizaciones que debe realizar a las entidades financieras con las cuales tiene vínculo contractual. Por ello, **Rolín**⁴⁰ comenta que...“El leasing está destinado a empresas cuya tesorería es insuficiente para adquirir los equipos indispensables para su crecimiento y desarrollo; empresas que utilizan equipos en los que las innovaciones y perfeccionamiento son frecuentes e importantes; y empresas sanas y bien dirigidas, que deben realizar inversiones frecuentes y crecientes, pero que no desean efectuar un aumento de capital”.

⁴⁰ Rolin, Serge. El Leasing. Madrid, 1974

Otro beneficio que le otorga al arrendatario es que el bien materia de leasing actúa como garantía, lo cual permite disminuir las tasas de interés dado que existe un menor riesgo crediticio en la operación. En nuestro país, la SBS, lo considera garantía preferida⁴¹.

Pero la razón fundamental por la que los empresarios han preferido el leasing ha sido la existencia, en casi todos los países donde se ha desarrollado, de incentivos tributarios o fiscales con que cuenta. En el Perú, los beneficios tributarios fueron aprovechados al máximo para contribuir a maximizar la rentabilidad y mejorar los niveles de liquidez de las empresas participantes del sistema, lo cual se tomó en ámbitos gubernamentales, como una forma clara de elusión tributaria, ocasionando cuantiosas mermas a las arcas fiscales.

⁴¹ Idem 4. Numeral 2.2, Sólo para efectos de la clasificación del deudor, los bienes dados en arrendamiento financiero serán considerados garantías preferidas...

CAPITULO IV: AGENTES INTERVINIENTES EN EL OTORGAMIENTO DE UNA OPERACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

4.1 Conceptualización

En párrafos anteriores hemos comentado que para generar una operación de arrendamiento financiero se involucra a una serie de participantes, los que de una u otra manera hacen posible que el contrato se perfeccione y se incorpore como parte de las colocaciones de las entidades financieras supervisadas por la SBS. Asimismo, hemos explicado la importancia que actualmente representa como fuente de financiamiento del empresariado local, como veremos más adelante las experiencias en otros países también lo hacen una herramienta vital para el desarrollo de la industria y el comercio, y con ello para el crecimiento económico.

Dentro de los participantes podemos mencionar desde un punto de vista **Legal y Normativo**: Poder Ejecutivo y Poder Legislativo; para **Regular** y **Supervisar** el sinnúmero de transacciones que se realizan, tenemos: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV), Clasificadoras de Riesgo, Auditoría Externa y Auditoría Interna o la Unidad que haga las veces en las entidades financieras; dentro de las entidades que la otorgan, **Arrendadoras**, están: bancos comerciales, financieras y empresas especializadas; y finalmente citamos a los **Clientes** o arrendatarios. Además, al final, presentaremos con carácter informativo a los diversos entes que intervienen directa o indirectamente en este tipo de contrato, como son: Proveedores de bienes, asesoría externa, compañías de seguros, peritos tasadores, notarios, recuperadores de créditos y cobranzas, entre otros, porque su importancia cobra relevancia a medida que los contratos son más complejos o las normas de regulación así lo dispone.

Adicionalmente, a las definiciones de leasing anteriormente citadas, es importante señalar el de la Superintendencia de Banca y Seguros cita...“ Créditos Comerciales, son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, *operaciones de arrendamiento financiero* u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en el párrafo anterior”...⁴²

A continuación, daremos una breve definición de cada participante, su objetivo particular y la importancia que revisten para el desarrollo del sistema.

4.2 Componentes

4.2.1 Legal y Normativo

4.2.1.1 Poder Ejecutivo

La siguiente definición nos dice...“El Poder Ejecutivo está constituido por el Presidente, quien desarrolla las funciones de Jefe de Estado. El simboliza y representa los intereses permanentes del país. A su vez, como Jefe de Gobierno, es quien dirige la política gubernamental, respaldado por la mayoría político-electoral. En el régimen presidencial, tanto el Poder Ejecutivo como el Legislativo son elegidos por sufragio popular.

El sistema presidencial es una forma de gobierno representativa, donde los poderes del Estado están separados en

⁴² Idem 4. Capítulo 1, Numeral 1.1

Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Siendo cada uno de ellos autónomo e independiente”...⁴³

Comentario

La relevancia que toman las declaraciones u opiniones que emiten los políticos o funcionarios gubernamentales respecto del tema, se miden con el posterior desenvolvimiento de los niveles de colocaciones de leasing. Por ejemplo, lo dicho por Carlos Boloña Behr⁴⁴...“Nadie discute el uso de arrendamiento financiero para financiar capital, pero si veo que una empresa tiene US \$ 2 millones de utilidad y dice: ¿cómo evito pagar 30% de impuesto sobre esa utilidad?, voy a tomar un arrendamiento financiero (leasing) o un leaseback sobre un terreno y una construcción a un año por US \$ 2 millones, con eso me ahorro totalmente el impuesto y acabo con utilidad cero”..., influyó para dar forma a la idea de considerar al leasing como un móvil para la elusión tributaria, contribuyendo a sesgar la apreciación de las personas que tienen la responsabilidad de legislar o promulgar leyes referidas al leasing, ocasionando en ocasiones el promulgar leyes sin el debido sustento técnico, como veremos a continuación.

Posterior a estas declaraciones y estando próximo la expiración del Decreto Legislativo N° 299, que normaba la actividad de arrendamiento financiero, se publicó la Ley N° 27394⁴⁵, la cual modifica la Ley del Impuesto a la Renta y el Decreto Legislativo N° 299. Esta Ley establecía que el tratamiento tributario de los contratos de leasing celebrados a partir del 1° de enero de 2001, se determinaría en función a las disposiciones de las Normas Internacionales de Contabilidad (específicamente la NIC 17) y a lo que establece la Ley del Impuesto a la Renta.

⁴³ Web del Estado peruano www.peru.gob.pe

⁴⁴ Ultimo Ministro de Economía del Presidente Alberto Fujimori. Diario Gestión, septiembre de 2000

⁴⁵ Ley N° 27394 publicada en el Diario El Peruano el 30 de diciembre de 2000

Pero las modificaciones introducidas por la Ley N° 27394 al Decreto Legislativo N° 299 generaron ciertas dudas, principalmente, con la aplicación como crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas (IGV) pagado por el arrendador en el momento de adquirir el bien objeto del leasing, puesto que dicha compra no califica como costo o gasto para efectos del Impuesto a la Renta, situación que ha sido aclarada por el Decreto Legislativo N° 915⁴⁶, el cual precisa los alcances del artículo 18° del Decreto Legislativo N° 299, modificado por la Ley N° 27394.

4.2.1.2 Poder Legislativo

Como concepto tenemos...“Órgano representativo de la Nación. Su misión es legislar, ejercer el control político del Estado y representar a la Nación.

Una de sus principales funciones comprende el debate y la aprobación de reformas de la Constitución, de leyes y resoluciones legislativas, así como su interpretación, modificación y derogación, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la Constitución Política y el Reglamento del Congreso”...⁴⁷

Comentario

En la práctica la relación entre Ejecutivo y Legislativo, tienen una importancia primordial en el desarrollo del leasing, por ser ellos los que ponen el marco legal para el desarrollo del sistema, como se desprende del primer párrafo del Decreto Legislativo N° 299...“El Congreso de la República, al amparo de lo dispuesto en el artículo 188 de la Constitución Política del Estado, ha delegado en el Poder Ejecutivo, mediante Ley N° 23850, la facultad de dictar Decretos

⁴⁶ Decreto Legislativo N° 915 publicado en el Diario El Peruano el 11 de abril de 2001

⁴⁷ Web del Congreso de la República www.congreso.gob.pe

Legislativos, entre la que se encuentra comprendida legislar sobre arrendamiento financiero. Con la opinión favorable de la Comisión Bicameral Especial a que se refiere el art. 9 de la Ley N° 23850”...⁴⁸.

Esta relación estrecha en la promulgación de leyes, en particular sobre leasing, es beneficiosa porque se espera de ella una mutua reciprocidad de opiniones y críticas, pero como se ha visto en algunos casos, cuando la iniciativa la tiene el Ejecutivo, se legisla haciendo primar lo político sobre lo técnico.

4.2.2 Regulador y Supervisor

4.2.2.1 Superintendencia de Banca y Seguros – SBS

Se define...“Buscamos proteger a los depositantes, a los asegurados y a los afiliados a través de una regulación y supervisión que permita mantener la solvencia y estabilidad de largo plazo de las empresas de los sistemas financiero y de seguros, y de los fondos privados de pensiones”...Entre sus funciones se encuentran...

“Dictamos normas ejecutables, sobre la base de los principios de generalidad, claridad, acotación de ámbito de acción y facilidad de cumplimiento de las metas establecidas.

Desarrollamos una supervisión basada en el análisis de la información enviada por las empresas supervisadas y en la verificación en la propia empresa de aspectos identificados previamente.

Realizamos una supervisión integral, en la que se obtiene una apreciación global y cualitativa del manejo de riesgos por parte de las

⁴⁸ La vigencia del Decreto Legislativo 299 hasta el 31 de diciembre de 1990, fue extendida hasta el 31 de diciembre de 2000, según Decreto Legislativo N° 625, publicado en el Diario El Peruano el 30 de noviembre de 1991

empresas supervisadas; especializadas por tipos de riesgo; y flexible, de acuerdo a las características de cada empresa.

Promovemos la transparencia mediante la creación de incentivos que garanticen que la información proporcionada por las empresas supervisadas sea correcta, confiable y oportuna.

Impulsamos a las empresas supervisadas a realizar una gestión prospectiva de los riesgos que enfrentan, exigiéndoles el desarrollo e implementación de sistemas que les permitan identificar, medir, administrar y monitorear de manera eficiente dichos riesgos”...⁴⁹

Comentario

Para nuestro trabajo de investigación lo relevante va a estar relacionado con el riesgo crediticio y en particular con la Resolución SBS N° 572-97 (ver hechos posteriores a la fecha del presente trabajo) y sus normas complementarias. Esta resolución nos dice en su parte introductoria...“Que, con fecha 6 de diciembre de 1996, se promulgó la nueva Ley General del Sistema Financiero de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702, en adelante Ley General, vigente a partir del 10 de diciembre del mismo año;

Que, el artículo 222° de la citada Ley General, establece que en la evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia deberá tenerse presente los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de servicio de la deuda, situación financiera. Patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de la deuda; señalando expresamente que el criterio básico es la capacidad de pago del deudor y que las garantías son subsidiarias”

⁴⁹ Idem 16

Como mencionamos párrafos anteriores, el Decreto Legislativo N° 299 se refiere al arrendamiento financiero como crédito mercantil y la Resolución SBS N° 572-97 lo incluye dentro de créditos comerciales. Algunas empresas de arrendamiento financiero sostuvieron su posición de no estar sujetas a la supervisión de la SBS asumiendo la primera postura. Traemos a colación este punto porque consideramos, que si bien, la posición de la SBS es clara al respecto, esta diferencia de apreciaciones nos proporciona pautas para enfocar los criterios de evaluación crediticia teniendo en cuenta el tipo de operación que representa una colocación de arrendamiento financiero.

4.2.2.2 Superintendencia de Administración Tributaria – SUNAT

Sus estatutos nos dicen...“La SUNAT es una institución pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, creada por Ley N° 24829, y conforme a su Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501. Está dotada de personería jurídica de Derecho Público, patrimonio propio y autonomía administrativa, funcional, técnica y financiera.

La SUNAT tiene por finalidad administrar y aplicar los procesos de recaudación y fiscalización de los tributos internos, así como proponer y participar en la reglamentación de las normas tributarias. Para ello cuenta con la Intendencia Nacional de Principales Contribuyentes, la Intendencia Nacional de Servicios al Contribuyente, la Intendencia Nacional de Cumplimiento Tributario, la Intendencia Nacional de Sistemas de Información, la Intendencia Nacional de Planeamiento, la Intendencia Nacional de Administración, la Intendencia Nacional Jurídica; 10 Intendencias Regionales y 8 Oficinas Zonales, así como 21 Oficinas Remotas”...⁵⁰

⁵⁰ Idem 17

Comentario

Con relación al arrendamiento financiero la SUNAT, a diferencia de la SBS que regula y supervisa los riesgos a los cuales están expuestas las entidades que están bajo su supervisión, se encarga de supervisar que las Leyes o Decretos Legislativos con incidencia tributaria en el leasing se cumplan. Para ello realiza visitas de inspección periódicas, en las cuales, revisa, principalmente, el impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas.

Para el fisco representa una fuente de ingresos corrientes, que de alguna manera no han repercutido en la magnitud que el nivel de colocaciones de leasing ha alcanzado, lo cual ha inducido a presentarlo como una forma de elusión tributaria. Tanto para el arrendador como para el arrendatario es importante en los resultados financieros de finales de año porque existe la posibilidad de obtener un ahorro tributario como consecuencia de ir adicionándole o deduciéndole partidas, a la utilidad financiera, entre las cuales se encuentran las cuotas del leasing, gastos de mantenimiento y reparación, seguros y depreciación.

4.2.2.3 Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores - CONASEV

CONASEV define su misión...“Promover la eficiencia del mercado de valores y productos, a través de la regulación, supervisión y difusión de información, fortaleciendo la confianza y la transparencia entre sus participantes; apoyados en una organización tecnológicamente competitiva que privilegia el conocimiento, el desempeño y la ética profesional”...⁵¹

⁵¹ Idem 13

Algunas funciones mencionadas dentro de sus Estatutos:

“Dictar las normas para elaborar y presentar los estados financieros individuales y consolidados y cualquier otra información complementaria, cuidando que reflejen razonablemente la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de efectivo de las empresas y entidades comprendidas dentro del ámbito de supervisión, de acuerdo con las normas contables vigentes en el país, así como controlar su cumplimiento.

Vigilar la actuación de las sociedades auditoras designadas por las personas naturales o jurídicas sometidas a su supervisión, impartirles normas sobre el contenido de sus dictámenes y requerirle cualquier información o antecedente relativo al cumplimiento de sus funciones.

Contratar los servicios de peritos y técnicos - PARRAFO DEROGADO MEDIANTE LEY N° 27323 - Las empresas bancarias, financieras y de seguros sometidas a la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros, lo están también a la de CONASEV, en los aspectos que signifiquen una participación en el Mercado de Valores”.

Comentario

Lo resaltante de la labor de la Conasev respecto del sistema de leasing, radica en la uniformidad y veracidad de las cifras contables traducidas en los informes de auditoría de los estados financieros de las arrendadoras y arrendatarias (las que estén obligadas a presentarlos). En lo que respecta al mercado de valores su enfoque va dirigido a la emisión de los bonos de arrendamiento financiero y el seguimiento que le hace a dichos valores hasta su redención.

4.2.2.4 Clasificadoras de Riesgo

La revista Valores nos cita...“Para Kuhner (1998) las clasificadoras de riesgo son el clásico ejemplo de este tipo de agente, en tanto el bien que proveen es una evaluación de la probabilidad de incumplimiento, expresando su opinión en categorías estandarizadas. Para Kewer (2001), esta estandarización en la evaluación del riesgo crediticio es la que ha llevado a los reguladores a utilizar las clasificaciones dentro de sus marcos legales”...⁵²

Comentario

Las arrendadoras como entidades emisoras de valores están sujetas a las evaluaciones periódicas de las clasificadoras de riesgo, por lo que indirectamente, vía su clasificación e informe, se tiene una apreciación de la situación económica – financiera de la empresa. Asimismo, como la cartera de clientes de las arrendadoras es amplia, se puede dar el caso que algunos de sus clientes se encuentren sujetos a este tipo de análisis, con lo cual, se contaría con una herramienta más de evaluación para el riesgo crediticio. Es decir, que mediante la opinión de las clasificadoras de riesgo se colabora para el desarrollo del mercado de capitales donde interactúan: inversionistas, emisores de obligaciones financieras y reguladores.

4.2.2.5 Auditoría Externa

El término auditoría tiene distintos conceptos, uno de ellos...“Revisión de exploración crítica que ejecuta un Contador Público de los controles internos fundamentales y de los libros de contabilidad de una empresa comercial o de otra unidad económica, antes de expresar una opinión sobre la corrección y <confiabilidad> de sus estados financieros; frecuentemente va acompañada de un adjetivo o de una frase

⁵² CONASEV. Revista Valores. Año XI, N° 40. diciembre 2001

descriptiva que indica su extensión o propósito: por ejemplo, auditoría anual, auditoría de balance, auditoría para fines crediticios, auditoría de caja, etc”...⁵³. Por lo tanto, auditoría externa es aquella practicada por una sociedad o persona, integrada por individuos calificados, que no tengan vínculos de ninguna índole con la empresa auditada.

La SBS presenta el siguiente concepto...“Que, es objetivo de esta Superintendencia propender a una práctica adecuada de la actividad de una auditoría externa que colabore con las labores de supervisión;

Que, se requiere a las sociedades de auditoría que, además de su opinión sobre los estados financieros, profundicen la evaluación integral del adecuado funcionamiento del sistema de control interno, con énfasis en la evaluación de las políticas y procedimientos destinados a la identificación y administración de los riesgos que enfrentan las empresas de los sistemas financiero y de seguros, además de otros encargos específicos de este Organismo de Control”...⁵⁴

Comentario

Los informes elaborados por los auditores externos, sean de estados financieros, de control interno, de colocaciones, de BAF, u otros específicos, son de gran utilidad por la información que contiene y la validez de la misma. Es la opinión de un tercero, ajeno a la empresa auditada, siendo una fuente de consulta obligatoria para la toma de decisiones.

4.2.2.6 Auditoría interna

⁵³ Kohler, Eric. Diccionario para Contadores. 5ta edición. México, 1996

⁵⁴ Idem 18

Koontz⁵⁵ señala...“Por medio de la auditoría interna se evalúa la posición de una compañía para determinar dónde se encuentra, a dónde lo conducen sus programas en vigor, cuáles deberían ser sus objetivos y si es necesario que modifique sus planes para cumplir esos objetivos.

Los objetivos y políticas de prácticamente todas las empresas están expuestos a la obsolescencia. Si una empresa no modifica su curso para adecuarse a cambios en las condiciones sociales, técnicas y políticas, perderá mercados, personal y otros recursos indispensables para su sobrevivencia. La auditoría interna está diseñada para obligar a los administradores a enfrentar esta situación”.

A su vez la SBS nos dice...“Las empresas deberán contar con una unidad de auditoría interna, en adelante UAI, cuya función principal es la evaluación permanente del funcionamiento del sistema de control interno. Dicha unidad dependerá orgánica, funcional y administrativamente del directorio y reportará periódicamente a dicho órgano, así como aquellas áreas que este último señale expresamente”...⁵⁶

Comentario

El papel que desempeña la unidad de auditoría interna o el área que tenga las mismas funciones, es primordial, pues debe ser el nexo entre la SBS y los auditores externos, en la labor de supervisión, proporcionando la seguridad razonable de que los arrendadores, principalmente, están siguiendo la normatividad vigente y la información que se remite a los distintos mercados es veraz y oportuna.

⁵⁵ Koontz, Harold y Weihreich, Harold. Administración una perspectiva global. 11ava edición

⁵⁶ Idem 21

4.2.3 Arrendadores

4.2.3.1 Bancos comerciales o banca múltiple

Madura⁵⁷ cita el siguiente concepto...“En total, los bancos comerciales son la institución financiera dominante. Sirve a las unidades superavitarias por medio de una amplia variedad de cuentas de depósito, a la vez que transfieren los fondos depositados hacia las unidades depositarias en forma de préstamos directos o la compra de títulos de deuda. Los bancos comerciales sirven tanto al sector privado como al público, ya que sus servicios de depósito y préstamo son utilizados por las familias, los negocios y las dependencias gubernamentales”.

4.2.3.2 Financieras

A nivel local, se les puede definir como subsidiarias de bancos comerciales o de fabricantes o comercializadores de bienes muebles, principalmente, vehículos, que lo ven como un sistema de comercialización de sus productos.

4.2.3.3 Empresas Especializadas en Arrendamiento Financiero

En nuestro país, por lo general, son subsidiarias de bancos comerciales y su giro de negocio es exclusivamente el leasing.

4.2.4 Clientes

La siguiente definición nos dice al respecto...“Entes con los cuales se mantienen una relación comercial, en todas sus acepciones. Para algunas empresas, las personas comunes y corrientes son sus clientes. Para otras, sus clientes son las corporaciones, otras compañías tienen como clientes a industrias enteras o países”...⁵⁸

⁵⁷ Madura Jeff. Mercados e Instituciones Financieras. Florida Atlantic University. 5ta edición.

⁵⁸ Idem 24

En el caso del leasing, los clientes de las arrendadoras suelen ser personas jurídicas, ya que las personas naturales no obtienen beneficio tributario alguno.

Comentario

Los clientes, en su gran mayoría, han solicitado asesoría, principalmente, de carácter tributario porque en la práctica lo que buscaban es mejorar su flujo de caja y minimizar el impacto del impuesto a la renta sobre las utilidades.

4.2.5 Otros

4.2.5.1 Proveedor del bien

Sobre este concepto se menciona...“Cada vez más, el proveedor está en una posición tal que puede impulsar cambios, en especial tecnológicos, en el producto o el proceso. En los últimos diez años se ha dado un vuelco importante hacia el uso más extensivo de proveedores. Con frecuencia, éste se apodera del proceso de proveer importantes grupos de ítems a la empresa conjunta. La selección de proveedores se basa más en la capacidad que en el costo”...⁵⁹

Cuando el proveedor y cliente son la misma persona la operación se conoce como leaseback o retroarrendamiento.

4.2.5.2 Asesoría Externa

La asesoría externa se vincula al apoyo que brinda el staff de una organización. Koontz da el siguiente alcance...“La naturaleza de la relación de staff es de asesoría. La función de quienes ejercen capacidad

⁵⁹ Chase, Aquilano y Jacobs. Administración de Producción y Operaciones. 8ava Edición, 2001

exclusivamente de staff es realizar investigaciones y dar asesoría a los administradores de línea”...⁶⁰

Comentario

Para las arrendadoras el brindar un leasing implica, de acuerdo a la complejidad de la operación, recurrir a la asesoría externa: legal, tributaria, seguros, ingeniería, recuperaciones, entre otras, que le permitan cubrirse de todos los riesgos que trae consigo el perfeccionar el contrato y luego efectuar las cobranzas regulares, administrativas o judiciales. Cuando el nivel de colocaciones tenía un ritmo constante y creciente, algunas arrendadoras tuvieron de manera permanente la asesoría legal y tributaria, y cuando la morosidad iba incrementándose, los recuperadores de créditos fueron muy requeridos. Este tipo de asesoramiento también puede ser solicitado por los clientes, dependiendo de la naturaleza de la operación.

4.2.5.3 Compañías de Seguros

La definición de Madura al respecto...“Las compañías de seguros sirven a los mercados financieros por medio de la aportación de fondos a una diversidad de corporaciones financieras y no financieras, así como a agencias gubernamentales. Algunas aseguradoras son compañías independientes, mientras que otras son unidades (o subsidiarias) de grupos financieros”...⁶¹

Comentario

Estando un contrato de leasing vinculado a un bien mueble o inmueble, está por descontado la participación de la compañía de seguros para brindar sus servicios, tanto a arrendadores como arrendatarios, pues, la

⁶⁰ Idem 53

⁶¹ Idem 55

contingencia que supone tener un bien sin cobertura de seguros es alto. La SBS es clara al respecto cuando menciona que la responsabilidad de tener asegurado el bien arrendado es de la usuaria⁶².

4.2.5.4 Peritos tasadores

La SBS señala...“Para la valuación de los bienes recibidos en garantía por las empresas del sistema financiero y demás casos previstos en las normas emitidas por esta Superintendencia, se requiere que los peritos que realicen dicha valuación se encuentren inscritos previamente en el Registro de Peritos Valuadores. La inscripción de los peritos valuadores en dicho registro no implica certificación de la idoneidad técnica de éstos”...⁶³

Comentario

Si bien es saludable tener valorizados los bienes de propiedad de la empresa, contablemente se tiene un costo computable, esta práctica se vuelve inmanejable, para el caso de las arrendadoras, por la cantidad de bienes que son de su propiedad y que están dados en leasing o recibidos en garantía.

La SBS ha regulado al respecto⁶⁴, tomando en cuenta el costo financiero de tener que realizarle tasaciones periódicas. Sólo para tener una idea de cuánto monto estaría involucrado en el costo global de tasar todos los bienes dados en leasing y aquellos otorgados como garantía, apliquemos un porcentaje mínimo por comisión de tasación sobre el valor de mercado que para efectos del ejemplo asciende a US\$ 1,000,000,000. Como es lógico suponer esto se traduciría en un incremento en la tasa de interés o cobro de gastos administrativos por parte de las arrendadoras.

⁶² Idem 1. Artículo 6

⁶³ Resolución SBS N° 880-97 publicada en el Diario El Peruano el 15 de diciembre de 1997

⁶⁴ Idem 4. Capítulo IV, Numeral 3

4.2.5.5 Notarios

En nuestro país, labor ejercida por abogados por la cual dan fe pública de los actos, contratos, testamentos y otros actos extrajudiciales, que se celebran entre particulares.

Comentario

Su participación está directamente vinculada con el número de contratos de leasing por nuevas operaciones, modificaciones y resoluciones contractuales. Actualmente, como el número de contratos colocados es menor que en años anteriores, su labor se ha enfocado a dar fe de las modificaciones contractuales que se han dado por reprogramaciones, refinanciaciones u otra variación contractual.

4.2.5.6 Recuperadores de créditos y cobranzas

Actividad vinculada a las cuentas por cobrar, en particular las comerciales, donde se presta mayor atención a las que presentan atraso o pasaron a situación extrajudicial o judicial. Su labor concluye una vez recuperado el bien arrendado y la garantía colateral.

Comentario

Inicialmente, como el leasing era el producto financiero con menos índice de morosidad, las áreas de recuperaciones no existían en las empresas especializadas y financieras, contando con una mínima presencia en la banca múltiple, generalmente, por otros tipos de créditos. Ha medida que la economía se fue deteriorando comenzó a tomar más preponderancia su labor, habiéndose dado en algunos casos la implementación de un área dentro de la organización (arrendadoras). Su trabajo se circunscribe al ciclo de colocaciones, desde la cobranza administrativa hasta la cobranza judicial, incluyendo, en última

instancia, la recuperación de los bienes dados en arrendamiento financiero y garantías en bienes, en caso se hubiera pactado.



CAPITULO V: PRINCIPALES SITUACIONES IDENTIFICADAS COMO FACTORES QUE HAN INCIDIDO EN EL DESENVOLVIMIENTO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Por las características propias que se encuentran dentro de un contrato de arrendamiento financiero y por las diversas modalidades contractuales que se pueden elegir, siempre ha estado vinculado a discusiones sobre su tratamiento contable, tributario, legal o de regulación. La principal causa, que tiene como actores principales a los arrendadores y arrendatarios, está vinculada a los beneficios financieros que se pueden obtener por los vacíos normativos o las diferentes interpretaciones de las normas referidas a los aspectos materia de debate.

Para poder lograr que esto se reflejara en los estados financieros, los empresarios recurrían a la asesoría de especialistas tributarios, escudo difícil de sortear para el supervisor tributario, pues su labor estaba dirigida a minimizar las altas tasas de interés que implicaba tomar un crédito por leasing.

En el presente capítulo presentaremos algunos casos o situaciones que en gran medida explican el momento actual del leasing en nuestro país. Asimismo, como aporte del trabajo de investigación para fortalecer al arrendamiento financiero como importante fuente de financiamiento para el empresariado local, formularemos las recomendaciones que a nuestro parecer van a contribuir con ese fin.

5.1 ¿El arrendamiento financiero está integrado como un sistema que a su vez forma parte del sistema financiero nacional?

A manera ilustrativa citamos la definición de sistema⁶⁵...“Conjunto de reglas o principios sobre una materia enlazados entre sí. Conjunto de cosas que

⁶⁵ Enciclopedia Universal Ilustrada Europea Americana. Tomo 56. Página 889. 1927

ordenadamente relacionadas entre sí contribuyen ha determinado objetivo”, en siguientes párrafos refuerza su concepto al decir “Al sistema, sin embargo, no puede exigírsele más de lo que puede suministrar su índole organizadora y sintética. Su misión no es explicar o demostrar, sino coordinar y unir. Los materiales dispersos reciben del sistema nueva fuerza de cohesión, que asegura su persistencia. Las doctrinas mejor sistematizadas resisten más tiempo a las corrientes nuevas de pensamiento y pueden incorporarse mejor a los adelantos de cada época”.

En el Anexo – Glosario de la Ley General N° 26702 encontramos el significado de **sistema financiero** “El conjunto de empresas, que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera. Incluye las subsidiarias que requieren de autorización de la Superintendencia para constituirse”

En México se presenta al sistema financiero⁶⁶ como “El conjunto de personas y organizaciones, tanto públicas como privadas, por medio de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos, dentro del marco de la legislación correspondiente.

Otra manera de visualizar al conjunto de entidades que conforman este sistema es dividirlo en cuatro partes:

1. Las instituciones reguladoras.	2. Las instituciones financieras, que realizan propiamente las actividades financieras.
3. Las personas y las organizaciones que realizan operaciones en calidad de clientes, con las instituciones financieras.	4. El conjunto de las organizaciones que se pueden considerar como auxiliares, por ejemplo, las asociaciones de bancos o de aseguradoras

⁶⁶ Díaz Mata, Alfredo y Hernández Alzadora, Luis. Sistema Financiero Mexicano e Internacional en Internet. Editorial Sicco. 1999

No debe perderse de vista que estos cuatro grupos están contemplados y regulados por la legislación vigente. Esta manera de interpretar al sistema financiero mexicano facilita su análisis”.

He creído conveniente presentar las definiciones precedentes porque nos van a dar un marco referencial de cómo el arrendamiento financiero siendo un tipo de crédito otorgado por empresas autorizadas por la SBS puede llegar a constituirse en un sistema o un subsistema del sistema financiero nacional.

5.1.1 Alcance

Cada vez que se escuchaban opiniones divergentes sobre el tratamiento tributario del leasing se vertían una serie de comentarios sobre las particularidades del contrato, de los diversos agentes que intervienen y de la complejidad que se manifiesta a medida que el contrato se torna más específico.

Qué nos conduce a sostener que el arrendamiento financiero no está considerado como un sistema. En primer lugar, no se tiene un pensamiento sistémico sobre el mismo, y segundo no se cuenta con información confiable.

Sobre lo primero, el leasing durante el tiempo que tiene de vigencia ha sido visto como un instrumento financiero y no como una operación que involucra una serie de participantes, en algunos casos cumplen funciones similares, pero con distintos objetivos, que están en permanente contacto pero que carecen de una debida organización y coordinación.

Actualmente, se asume que las empresas especializadas son las que integran el sistema de arrendamiento financiero, proporcionando información suficiente y necesaria para el análisis del sistema, pero como veremos en el siguiente punto, más del 50% de las operaciones de leasing están concentradas en la banca múltiple y las financieras. Generalizando, si se quisiera obtener los saldos o movimientos de los rubros contables más representativos que involucran este tipo de operación podríamos identificar los relacionados con

las empresas especializadas y financieras, pero difícilmente los que se originen en la banca múltiple. Por citar el caso de las obligaciones financieras, para el cálculo del costo de fondeo por tipo de crédito, éste es determinado por promedios.

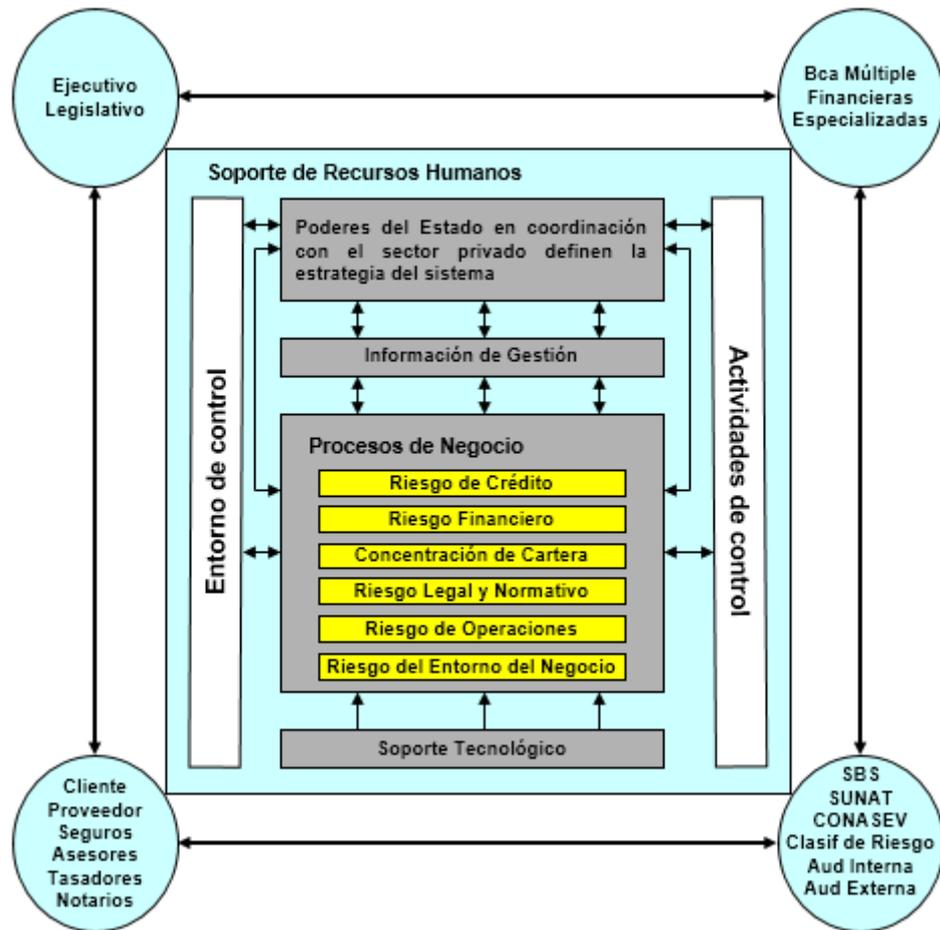
5.1.2 Recomendación

Para esta primera recomendación nos apoyamos en las definiciones de sistema y de sistema financiero mexicano que mencionamos en párrafos anteriores. Lo tomamos como punto de partida porque nos permite visualizar un esquema que fortalecerá al arrendamiento financiero en la medida que se logre integrar a los participantes, actualmente respondiendo por intereses particulares, para que de manera cohesionada y bajo permanente coordinación puedan hacer frente a cualquier cambio radical en su legislación y regulación, amoldándose a los nuevos requerimientos sin mermar la consecución de sus objetivos como sistema y de manera particular.

Esta forma de interpretar al arrendamiento financiero como un sistema nos permitirá realizarle análisis FODA el cual nos posibilite obtener un diagnóstico más preciso de su situación económico – financiera a una fecha determinada, pudiendo establecer las medidas correctivas que permitan seguir el rumbo trazado o cambiar de rumbo si las condiciones lo ameritan, en otras palabras, ser flexibles ante los cambios.

Para ello proponemos el siguiente esquema, el cual consta de cuatro grandes áreas: Legal - Normativo, Regulador – Supervisor, Arrendador y Clientes. Por la importancia que en ocasiones reviste la participación de Otros agentes, los incluiremos dentro del área de Clientes, quedando a criterio del usuario la ubicación más apropiada.

Figura 5.1
Sistema de Arrendamiento Financiero



5.2 ¿La información actual que se obtiene de la SBS por transacciones originadas por operaciones de leasing facilita su análisis?

5.2.1 Alcance

Cuando se tiene que obtener información del sistema financiero, ya sea de estados financieros, estadísticas, indicadores, entre otros temas, se recurre como fuente de consulta al “libro azul” emitido por la Superintendencia de Banca y Seguros o su página web en internet. Para el caso particular del leasing el mencionado libro presenta como un capítulo separado el “Sistema de Empresas de Arrendamiento Financiero”. Los datos que se pueden identificar por separado relacionados a créditos leasing otorgados por la banca múltiple y

financieras son: colocaciones vigentes (presentado dentro de la cuenta del balance general créditos netos de provisiones e ingresos no devengados), colocaciones por tipo de bien y sector económico (estos dos últimos presentados como anexo). Como se puede observar es limitada la información con la cual se cuenta para la gestión y control de las operaciones de leasing a una fecha determinada que dan origen a rubros tan importantes como: cartera refinanciada, bienes recuperados, intereses en suspenso, cobranza judicial, cartera morosa, obligaciones relacionadas, bonos de arrendamiento financiero, otras obligaciones financieras, tasas de interés, entre otros, y sus efectos en el estado de ganancias y pérdidas.

A continuación, vamos a presentar una serie de cuadros que nos van a proporcionar un panorama de las colocaciones de leasing en el sistema financiero, así como las limitaciones que se encuentran para presentar información estadística relevante para el análisis que efectúan, principalmente, los agentes financieros.

Tabla 5.1
Colocaciones del sistema financiero

Fecha	us\$1=S/1	I		II		III	
		S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%
Mar-03	3.474	39,833,644	100	4,959,720	12	4,041,684	10
2002	3.514	41,163,828	100	5,260,753	13	4,285,077	10
2001	3.444	40,328,829	100	6,202,538	15	4,829,367	12
2000	3.520	42,020,898	100	7,783,157	19	5,718,744	14
1999	3.480	46,452,594	100	7,330,334	16	7,396,926	16
1998	3.130	49,305,287	100	6,948,005	14	7,291,740	15

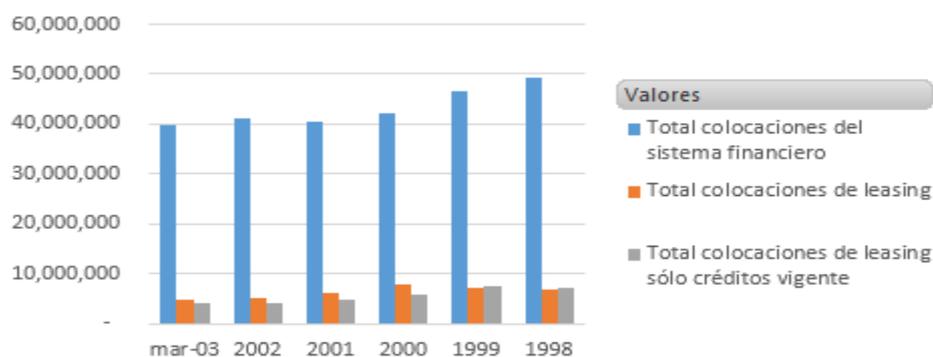
I – Total colocaciones del sistema financiero

II – Total colocaciones de leasing

III – Total colocaciones de leasing sólo créditos vigentes

I y II – Incluyen créditos vigentes, refinanciados, atrasados e intereses no devengados.

Figura 5.2
Colocaciones del sistema financiero



Observaciones:

- Las cifras de II se obtuvieron de los anexos de colocaciones por tipos de bienes y sector económico. Para 1998 y 1999, se aplicó porcentajes en el caso de las Financieras. El efecto es inmaterial.
- Las cifras de II deben ser mayores que las de III, por los conceptos que incorpora la segunda, pero se nota que en 1998 y 1999 no guarda consistencia con esta apreciación. Se observó falta de conciliación en los anexos consultados con las cifras contables.

Observamos que el leasing ha representado, en sus mejores años casi un 20% de participación de las colocaciones del sistema financiero, una importante fuente de financiamiento del empresariado. Por otro lado, debemos indicar la dificultad que se tuvo para cuadrar las cifras relacionadas a las colocaciones de leasing, así como la inconsistencia que se presentó para los años 1998 y 1999.

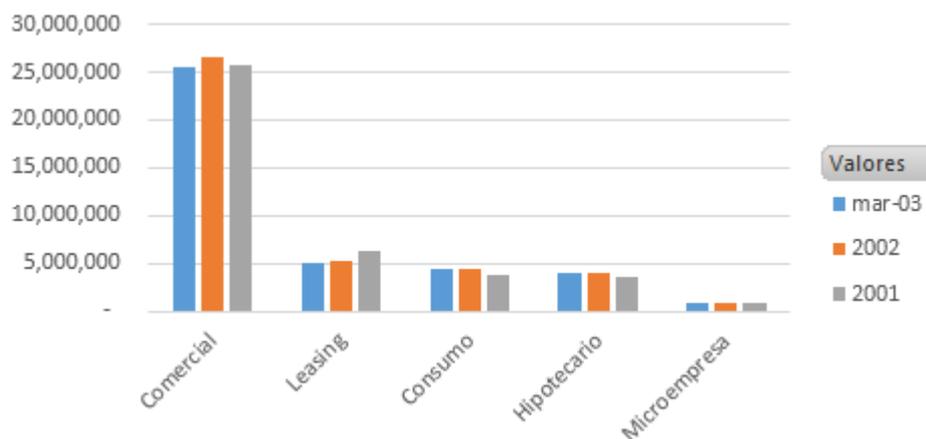
Tabla 5.2

Colocaciones del sistema financiero por tipo de créditos

TIPO	Mar-03		2002		2001	
	S/ 000	%	S/ 000	%	S/ 000	%
Comercial	25,430,395	64	26,583,185	65	25,760,087	64
Leasing	4,977,543	12	5,296,537	13	6,229,269	15
Consumo	4,434,451	11	4,377,170	11	3,858,833	10
Hipotecario	4,072,603	10	4,040,789	10	3,553,508	9
Microempresa	918,656	2	866,153	2	927,136	2
TOTAL	39,833,648	100	41,163,834	100	40,328,833	100

Figura 5.3

Colocaciones del sistema financiero por tipo de créditos



Observaciones:

- Las colocaciones de leasing incluyen, en S/. 000, 17,823, 35,784 y 26,731, de otras colocaciones de empresas especializadas, correspondientes a Mar-03, 2002 y 2001, respectivamente. Se incorporó el total como colocaciones de leasing por no contar con información detallada al respecto y por ser irrelevante el efecto.
- Las colocaciones de consumo incluyen las correspondientes a la banca múltiple y financieras.
- Las diferencias, entre los totales de los primeros cuadros, en S/ 000, 4, 6 y 4, para Mar-03, 2002 y 2001, respectivamente, se deben a que las cifras de los anexos presentados a la SBS, no están debidamente conciliados.

Apreciamos al leasing respecto de otras modalidades de crédito, observando que sigue manteniendo el primer lugar como fuente de financiamiento, pero con un declive del 2001 a marzo 2003 de dos puntos porcentuales, los cuales se han derivado a créditos de consumo e hipotecarios. Los créditos a microempresas se mantienen, siendo éste un mercado potencial para desarrollar productos en base a operaciones de leasing.

Tabla 5.3

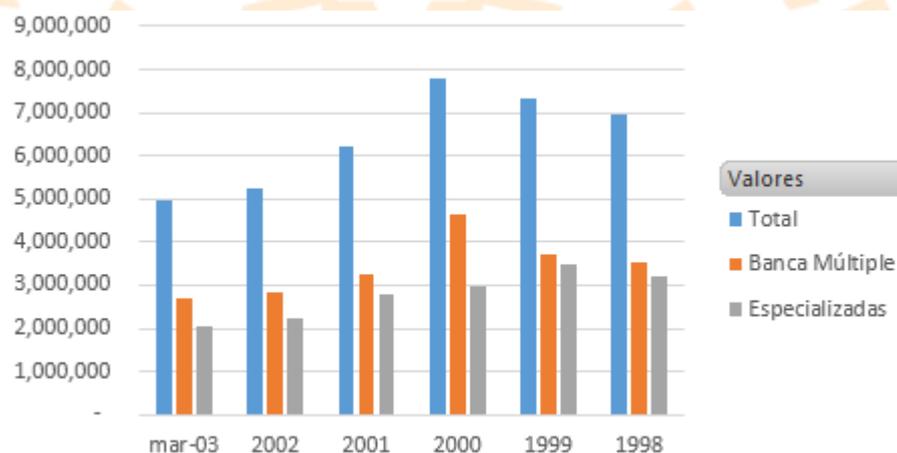
Colocaciones de leasing por entidades que lo otorgan

Fecha	Total		Banca Múltiple		Especializadas		Financieras	
	S/. 000	%	S/. 000	%	S/. 000	%	S/. 000	%
Mar-03	4,959,720	100	2,715,161	55	2,038,363	41	206,196	4
2002	5,260,753	100	2,836,198	54	2,215,683	42	208,872	4
2001	6,202,538	100	3,241,248	52	2,780,124	45	181,166	3
2000	7,783,157	100	4,647,893	60	2,988,143	38	147,121	2
1999	7,330,334	100	3,735,908	51	3,468,669	47	125,757	2
1998	6,948,005	100	3,546,480	51	3,204,643	46	196,882	3

Nota: Las cifras incluyen créditos vigentes, refinanciados, atrasados e intereses no devengados.

Figura 5.4

Colocaciones de leasing por entidades que lo otorgan



En los dos primeros cuadros hemos resaltado la cuota del leasing dentro del total de colocaciones del sistema financiero nacional. En el tercer cuadro presentamos la participación por cada entidad que lo otorga. La finalidad es demostrar que sólo presentar a las empresas especializadas o de arrendamiento financiero como un sistema puede inducir a terceros interesados a llegar a conclusiones parciales y conducir a decisiones erradas, en este caso en particular, del nivel de colocaciones de leasing, más aún si la banca múltiple y financieras han representado más del 50% de las colocaciones.

Si forzamos la figura y suponemos que la banca múltiple, por disposiciones tributarias o reorganizaciones societarias, absorbe las colocaciones de las empresas especializadas, se llegaría a, de acuerdo con el tratamiento de la SBS, decir que el sistema de arrendamiento financiero ha dejado de funcionar como tal.

Opiniones en contra sostendrán que el implementar sistemas de información y adquirir tecnología acorde con los requerimientos acarrearán elevados costos para las entidades de la banca múltiple y las financieras y manifestarán que un análisis de costo – beneficio indicaría dejar de lado todo propósito de poder contar con información detallada por tipo de crédito, en nuestro caso del leasing, apreciación que se deriva de la idea del leasing sólo como instrumento financiero.

Pero esto no debe ser tomado como excusa para no comenzar a bosquejar un sistema de arrendamiento financiero que tenga como uno de sus objetivos el brindar información confiable y oportuna, más aun si la SBS ha impartido directivas a las entidades bajo su ámbito de supervisión respecto a la evaluación de los riesgos operacionales, las cuales con la debida anticipación han tomado las acciones pertinentes para cumplir con lo solicitado por el ente supervisor. Entre las acciones tomadas se encuentra la implementación de sistemas de información y adquisición de nueva tecnología. Como observamos todo este trabajo ya empezado por las entidades financieras puede redundar en beneficio, en la medida de lo posible, de la gestión y control de las colocaciones por tipos de créditos que se otorgan en el sistema financiero.

Tabla 5.4

Colocaciones de leasing por entidades financieras

Entidades	Mar-03		2002		2001		2000	
	S/. 000	%						
Especializadas								
Credileasing	808,111	20	781,001	18	800,276	17	753,387	13
Wiese Leasing	696,772	17	864,993	20	927,941	19	884,792	15
America Leasing	166,643	4	167,408	4	144,245	3	157,729	3
Citi Leasing	156,524	4	163,892	4	223,806	5	307,009	5
Mitsui Masa Leasing	10,851	0	10,030	0	10,799	0	12,190	0
Leasing Total	6,726	0	7,021	0	9,560	0	10,943	0
Latino Leasing	0	0	0	0	341,289	7	463,576	8
Total Especializadas	1,845,627	46	1,994,345	47	2,457,916	51	2,589,626	45
Banca Múltiple								
Crédito	847,108	21	365,371	9	336,036	7	439,903	8
Interbank	238,674	6	246,794	6	144,282	3	167,321	3
Continental	238,484	6	226,349	5	163,990	3	185,882	3
Wiese	190,946	5	179,859	4	209,055	4	230,807	4
Sudamericano	182,221	5	190,431	4	226,802	5	210,598	4
Financiero	169,759	4	172,979	4	132,503	3	250,080	4
Interamericano	136,957	3	148,367	3	126,490	3	159,121	3
Bank of Boston	74,457	2	77,764	2	70,947	1	93,391	2
De Comercio	57,103	1	61,455	1	100,634	2	102,836	2
Standard Chartered	10,320	0	10,921	0	15,420	0	20,209	0
Del Trabajo	1,723	0	1,807	0	2,293	0	2,637	0
BNP Paribas	1,036	0	1,512	0	3,019	0	5,342	0
Citibank	30	0	0	0	0	0	0	0
Latino	0	0	0	0	0	0	96,368	2
Santander	0	0	548,512	13	762,450	16	1,043,562	18
Total Banca múltiple	2,148,818	53	2,232,121	52	2,293,921	47	3,008,057	53
Financieras								
Volvo Finance Perú	47,155	1	58,483	1	76,945	2	119,838	2
Daewoo	84	0	128	0	585	0	1,223	0
Total Financieras	47,239	1	58,611	1	77,530	2	121,061	2
Total Sistema	4,041,684	100	4,285,077	100	4,829,367	100	5,718,744	100
Tipo de Cambio	3.474		3.514		3.444		3.520	
Total en US\$ 000	1,163,409		1,219,430		1,402,255		1,624,643	

Nota: Las cifras incluyen sólo créditos vigentes

Cuando mencionamos que las cifras corresponden a créditos vigentes, queremos dar a conocer el hecho de no contar con información que nos permita presentar los saldos correspondientes a créditos refinanciados, atrasados e intereses no devengados, estamos dejando de lado cifras, en S/. 000 918,036, 975,676, 1,373,171 y 2,064,413, para Mar-03, 2002, 2001 y 2000,

respectivamente, que el no considerarlas distorsionan cualquier análisis que se realice.

Lo que nos muestra el presente cuadro es la ambigüedad de entidades financieras pertenecientes a un mismo grupo económico cuando otorgan el mismo tipo de crédito, en nuestro caso el leasing. Esto nos lleva a especular de cómo se llevaría a cabo una competencia entre dos entidades que a nivel corporativo persiguen los mismos objetivos, pero ofreciendo el mismo producto. Un mayor alcance nos podría brindar el contar con información sobre las tasas de interés activas que cada una de ellas emplea para determinar su spread. Desde el punto de vista del marketing resulta contradictorio el observar este tipo de competencia porque existe una ventaja notoria de la matriz, generalmente un banco, sobre la subsidiaria, empresa especializada, pues las directivas corporativas parten de ella. Lo contrario sucede cuando se llega al ámbito operativo donde la segunda ha podido desarrollar más habilidades sobre operaciones de leasing derivadas de sus actividades cotidianas al tener un único producto financiero que ofrecer.

Algunas consideraciones de cómo el leasing se otorga por tres diferentes tipos de entidades financieras:

- Inicialmente, la banca múltiple otorgó este tipo de créditos porque antes de la dación del DL N° 299 las condiciones tributarias no estaban claras.
- Los bancos, mediante la creación de subsidiarias, vieron la posibilidad de poder reducir sus cargas tributarias, tanto en el aprovechamiento del crédito fiscal como para la reducción del impuesto a la renta. Además, constituir este tipo de empresas se encontraba exonerado de impuestos.
- Los probables beneficios tributarios eran mayores en empresas especializadas que en la banca múltiple.

- Los bancos continuaron otorgando créditos de leasing porque su patrimonio efectivo les permitía apalancar operaciones que involucraban grandes capitales.
- La banca múltiple utilizó al leasing como herramienta para mejorar la posición de su cartera morosa o evitar incrementar su cartera refinanciada.
- Algunas transnacionales vieron como posibilidad de incrementar la comercialización de sus productos el incorporar una financiera que se encargara de otorgar créditos y luego cobrarlos. Tenemos los casos de Volvo Finance y Financiera Daewoo.
- Los BAF⁶⁷ y los BAF para Reinversión⁶⁸ gozaban de beneficios tributarios hasta el 31 de diciembre del 2000. Por ejemplo, en el primer caso, los intereses generados estaban exonerados del impuesto a la renta, y en el otro la locadora se beneficiaba con el programa de reinversión de utilidades del arrendatario, pues otorgaba crédito tributario contra el impuesto a la renta a favor del adquirente primario de los bienes incluidos en dicho programa.
- Los bienes dados en arrendamiento financiero sólo para efectos de la clasificación del deudor serán considerados como garantías preferidas, siendo aplicable lo dispuesto en el punto N° 3 del capítulo IV del Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones.

A continuación, presentamos el siguiente cuadro, como un agregado al anterior.

⁶⁷ Idem 1. Artículo 21

⁶⁸ DS 532-1985, Emisión y Colocación de BAF para Reinversión, publicado el 31 de diciembre de 1985.

Tabla 5.5

Colocaciones de leasing por grupos económicos

GPO ECONOMICO / ENTIDADES FINANCIERAS	Mar-03		2002		2001		2000	
	S/. 000	%						
GRUPO ROMERO								
Credileasing + Crédito	1,655,219	41	1,146,372	27	1,136,312	24	1,193,290	21
INTESA BCI								
Wiese Leasing + BWS	887,718	22	1,044,852	24	1,136,996	24	1,115,599	20
RODRÍGUEZ PASTOR								
Interbank + Porfin	238,674	6	246,794	6	144,282	3	167,321	3
BBVA - BRESCIA								
Bco. Continental	238,484	6	226,349	5	163,990	3	185,882	3
CITIBANK								
Citileasing + Bco	156,554	4	163,892	4	223,806	5	307,009	5
PICASSO								
Latino Leasing + Bco	0	0	0	0	341,289	7	559,944	10
SANTANDER								
Santander Leasing + Bco	0	0	548,512	13	762,450	16	1,043,562	18
Otros	865,035	21	908,306	21	920,242	19	1,146,137	20
TOTAL	4,041,684	100	4,285,077	100	4,829,367	100	5,718,744	100

Como apreciamos los grupos Romero y Wiese Sudameris han tenido una participación por encima del 40%, desde el año 2000, año en que se consolida la fusión entre los grupos Sudameris y Wiese, llegando a Mar-03 al 63% como consecuencia de la fusión entre el Banco de Crédito y Banco Santander. Este porcentaje subiría si incluyéramos a los créditos refinanciados, atrasados e intereses no devengados.

Otra apreciación importante del cuadro es que los bancos vuelven a tomar la preponderancia que tuvieron a inicios del funcionamiento del leasing, pues en el caso de Credileasing, éste cuenta con personería jurídica y tiene los representantes estipulados por ley, pero sus operaciones son manejadas a través de las distintas áreas del Banco de Crédito. Esto se puede observar cuando nos remitimos a la parte del “libro azul” de la SBS concerniente al número de personal. Asimismo, las operaciones de leasing del Banco Santander han sido incorporadas al Banco de Crédito. En el caso del grupo Wiese Sudameris, la reorganización corporativa iniciada por su matriz en Italia, Intesa Bci, está

mostrando indicios de que el rumbo a seguir es parecido al empleado por Credileasing.

Otro dato relevante es referido a las operaciones de leasing de bancos y sus subsidiarias que a marzo del 2003 representan aproximadamente el 94% del total de colocaciones de leasing por créditos vigentes.

Es claro que ahora que los beneficios tributarios no son tan sustanciales como en años anteriores, los arrendadores, en especial la banca múltiple, están buscando la fórmula que les permita obtener mayores réditos por este tipo de crédito. Quizás, las barreras que tengan al frente estén relacionadas con el alto nivel de colocaciones aprobadas antes del 31 de diciembre del 2000, fecha clave para el sistema de arrendamiento financiero, y las obligaciones financieras contraídas, que en los últimos años tuvieron alto costo de fondeo.

5.2.2 Recomendación

La recomendación va dirigida, en primer lugar, a definir un sistema de arrendamiento financiero, en el cual las empresas arrendadoras tengan la responsabilidad de brindar la mayor cantidad de información contable – financiera posible que permita cubrir con exactitud la totalidad de operaciones o transacciones relevantes para el análisis y monitoreo del sistema y aplicar las correcciones que sean necesarias oportunamente. Una vez definida aquella información de interés general, se debe realizar un diagnóstico de la situación en la cual se encuentran los sistemas de información y el soporte tecnológico con que cuentan. Aquí, en este punto, un gran aporte será el avance de la evaluación del riesgo operacional a que están sometidas las entidades financieras por disposiciones del ente supervisor, léase SBS, según cita en su resolución⁶⁹.

⁶⁹ Resolución SBS N° 006-2002 de fecha 4 de enero de 2002

“Las empresas deben administrar adecuadamente los riesgos de operación que enfrentan. Entiéndase por riesgos de operación a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencia de eventos externos adversos”, asimismo, nos señala...“Las empresas deberán administrar apropiadamente los riesgos asociados a la tecnología de información, de tal modo que se minimice la posibilidad de pérdidas financieras derivadas del uso de inadecuados sistemas informáticos y tecnologías relacionadas a ellos, que puedan afectar el desarrollo de las operaciones y servicios que realiza la empresa al atentar contra la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.

Para este fin, las empresas podrán considerar los riesgos vinculados a las fallas en la seguridad y continuidad operativa de los sistemas informáticos, los errores en el desarrollo e implementación de dichos sistemas y la compatibilidad e integración de los mismos, problemas de calidad de información, la inadecuada inversión en tecnología, así como las fallas en la adecuación a los objetivos del negocio, entre otros aspectos”

Presentamos el siguiente cuadro a manera de guía de aquellas transacciones que derivan en cuentas contables que a nuestro parecer pueden llegar a considerarse como indispensables para el análisis contable - financiero de las arrendadoras. Quedando a criterio de cada arrendadora la aplicación de sistemas de información y el empleo del soporte tecnológico que los ayude a conseguir dicho propósito.

Este mismo cuadro puede utilizarse tanto para el control del capital como para los intereses relacionados, tomando en cuenta aquellos otros rubros que se puedan incluir, como, por ejemplo, intereses en suspenso.

Tabla 5.6

Control del movimiento de las colocaciones y otros

	COLOCACIONES					Bienes realizables
	En proceso	Vigente	Vencida	Refinanciada	Cobranza judicial	
Saldo inicial	30	100	10	20	10	30
Amortizaciones		(5)	(1)	(2)		
Desembolsos	10	10				
Venta						(5)
Recolocación		10				(10)
Opción adelantada		(2)				
En proceso	(20)	20				
Vencida		(4)	4			
Refinanciada				2	(2)	
Cobranza Judicial				(2)	2	
Bienes realizables					(4)	4
Saldo final	20	129	13	18	6	19

Una contribución significativa sería que la SBS propusiera las partidas que debieran incluirse para esta propuesta de movimiento mensual, con la finalidad de lograr uniformizar el sistema de leasing en la parte concerniente a colocaciones.

Entre las utilidades que esta herramienta nos podría proporcionar encontramos:

- Contribuiría al análisis del riesgo operacional porque es una herramienta que ayuda a realizar una evaluación pormenorizado de las operaciones y su registro contable.
- Proporcionaría información importante para la evaluación del riesgo crediticio, pues nos muestra el comportamiento de las colocaciones y bienes realizables dándonos una idea de cómo se han generado los niveles de provisión al cierre de cada mes.
- Formaría parte del control de la gestión.
- Nos permitiría dejar de lado la generalidad que observamos en los diversos comentarios que citan “las colocaciones de leasing se contrajeron o crecieron en tanto por ciento”, pasando a contar con un reporte que nos permite analizar más detalladamente el sector.

- Sería útil para explicar partidas del estado de ganancias y pérdidas.
- Serviría de sustento para explicar los movimientos de efectivo relacionados con las colocaciones de leasing y que son parte importante del flujo de caja anual proyectado.
- El formato puede emplearse para el control de otras cuentas, por ejemplo, en el pasivo tenemos a las obligaciones financieras que también inciden en la determinación del margen bruto.

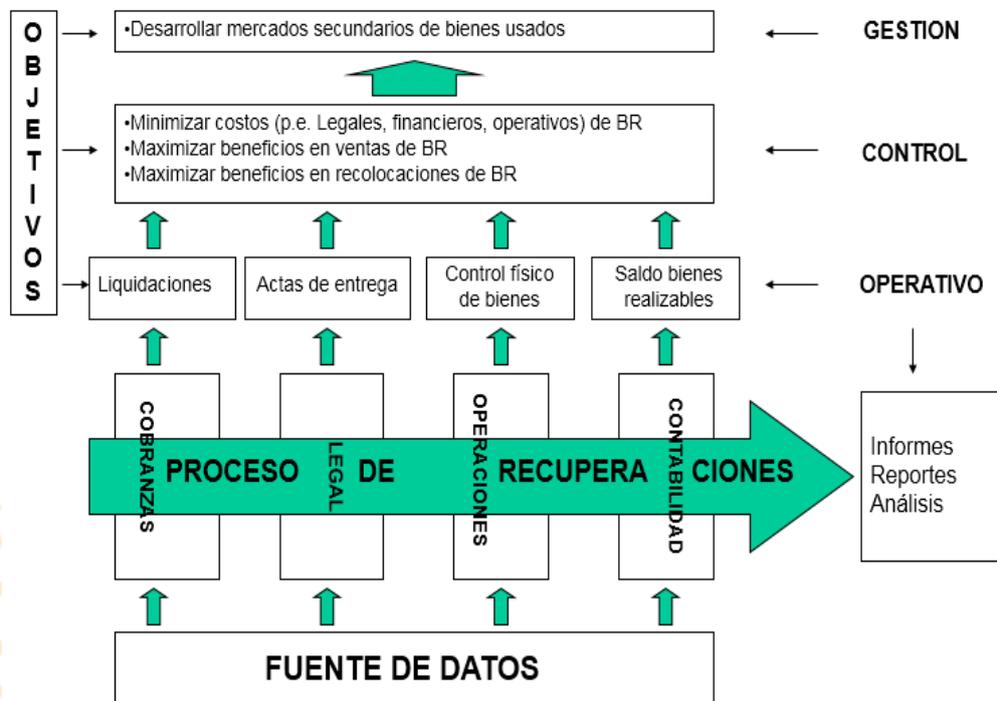
Un segundo punto a tomar en consideración es el definir la relación entre bancos comerciales y sus subsidiarias especializadas en leasing. Como alternativas de solución que contribuyan a fortalecer la eficiencia en el control de la gestión de todas las entidades financieras que brindan leasing proponemos:

- Centralizar las operaciones de leasing de entidades financieras de un mismo grupo económico. Esta situación podría generar desbalance en el manejo de activos y pasivos relacionados con operaciones de leasing, pero es en estos momentos en los cuales el formar parte de un sistema el que brinda las alternativas para superar obstáculos financieros o tributarios con la participación del Estado.
- Si el caso fuera continuar con la actual estructura corresponde al ente supervisor el solicitar información exacta, oportuna y completa, la cual permita tener una idea general del desarrollo del leasing a nivel local y como estamos respecto de otros países.

Por otro lado, desde la óptica de las arrendadoras, el contar con adecuados sistemas de información que permitan obtener reportes como el propuesto anteriormente, implican contar con un adecuado planeamiento estratégico, en el cual se definan los objetivos de la empresa y la Gerencia fije las políticas para la consecución de los mismos. Con la finalidad de ilustrar la recomendación proponemos el siguiente esquema para bienes recuperados.

Figura 5.5

Bienes recuperados (BR)



5.3 ¿Las “reglas de juego” dictadas por los Poderes del Estado han sido claras y estabilizadoras para el arrendamiento financiero?

5.3.1 Alcance

Los Poderes del Estado, tanto Ejecutivo como Legislativo, son los que proporcionan las reglas de juego, a excepción de las normas de regulación dadas por la SBS, para el desarrollo de las operaciones de arrendamiento financiero. Esta discrecionalidad ha sido enfocada, principalmente, desde el punto de vista tributario, desde la dación del Decreto Legislativo N° 299 hasta el Decreto Legislativo N° 915, por los beneficios que pudieran revertir en la economía del país y por los mayores ingresos que generarían a las arcas fiscales.

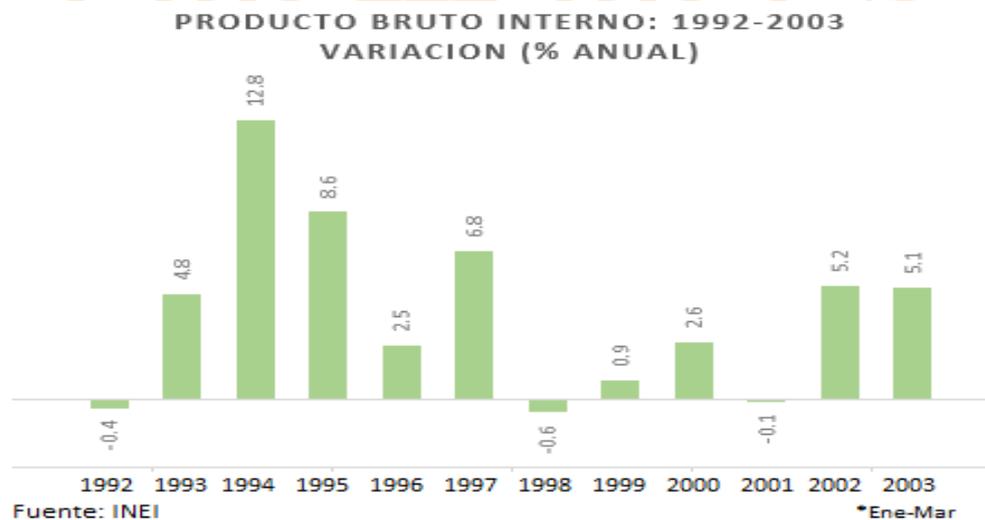
Con respecto a su contribución en reactivar la economía, podemos decir, que durante las crisis económicas que ha tenido que soportar nuestro

país, el leasing, es quizás, la forma de financiamiento que ha podido lograr desenvolverse mejor, permitiendo con ello financiar al empresariado local en épocas como la descontrolada inflación de finales de los años ochenta, la ruptura del régimen democrático ocurrida en 1992, la crisis financiera internacional iniciada en 1997 y el fenómeno climatológico Del Niño del siguiente año. En estas etapas las colocaciones de leasing han experimentado un crecimiento vertiginoso, pasando de US \$000 360 en 1994 hasta llegar a los US \$000 2,200 en el año 2000, año donde se inicia un marcado descenso que hasta la fecha no ha logrado revertirlo.

Presentamos como referencia la variación porcentual anual del PBI desde 1993 a enero - marzo del presente año. Se aprecia descensos bruscos del PBI casi en las fechas citadas en el párrafo anterior, a excepción del 2001, año en que se acentuó la recesión económica en nuestro país.

Figura 5.6

Producto Bruto Interno: 1992-2003



En lo referente a su aporte a las arcas fiscales, las estadísticas de cuánto se ha recaudado por impuesto a la renta por esta modalidad de crédito son limitadas existiendo sólo información disponible correspondiente al impuesto a la renta pagado por las empresas especializadas. Lo que se deduce, de las diversas opiniones de profesionales enterados en la materia es que el Estado Peruano ha percibido menores ingresos al fisco de los que tenía previsto

obtener por esta modalidad de crédito. Esto último tiene que ver con la naturaleza del contrato que es incentivar a la inversión e indirectamente crear riqueza, pero en un escenario donde dos participantes, arrendador y arrendatario, de tres, el tercero es el Estado, logran un gran margen de los beneficios del leasing, el tercero se ve perjudicado porque no percibe lo que le corresponde según los propósitos que fijó al momento de elaborar las normas legales.

Citaremos a continuación algunos artículos o comentarios de personas vinculadas al tema como evidencia de que las reglas de juego dadas por los Poderes del Estado no eran claras y estabilizadoras de acuerdo con las normas legales vigentes.

Conforme al Decreto Legislativo N° 299, vigencia 29 de julio de 1984 al 31 de diciembre de 2000, podemos citar:

Dualidad de criterios

“Si bien la norma legal es clara en señalar los derechos de la arrendataria, a pesar de reconocer que la propiedad es de la arrendadora, no lo es en lo relativo a la depreciación y a la revaluación. En esos importantes aspectos, la norma se limita a señalar que para efectos tributarios los bienes dados en arrendamiento financiero se consideran activos fijos, que se depreciarán de acuerdo con lo establecido en las normas del Impuesto a la Renta y que se encontrarán sujetos a las normas pertinentes sobre revaluación periódica, sin precisar si la consideración de activos fijos en los registros de contabilidad, que es la condición previa para la depreciación y revaluación de los activos fijos, corresponde a la arrendataria o a la arrendadora.

Ello obliga a interpretar la norma en un aspecto tan importante y es allí donde surge el problema de **dualidad de criterios** que está imperando actualmente en nuestro medio”...⁷⁰

⁷⁰ Idem 34

Dualidad de registro

“Prevalen **dos métodos para la contabilización** de las operaciones de arrendamiento financiero: el de la Norma Internacional de Contabilidad 17 para los arrendadores y el método operativo para los arrendatarios”⁷¹

Imprecisiones de las normas

“Con respecto al leasing de terrenos (incluido en la estadística dentro de los bienes inmuebles), esta medida parece estar razonablemente justificada, pues éstos no se deprecian contablemente con los años, sino por el contrario, generalmente tienden a revalorizarse. Todo parece indicar que la ley de arrendamiento financiero vigente (D.L. 299), **carece de especificaciones** en este punto”⁷²

Elusión

“En segundo lugar, generalmente las empresas que tienen utilidades buscan la forma de eludir el pago de impuestos a través de las figuras legales disponibles, de forma tal que se conviertan en especuladores. Lo importante de este argumento es que considera a la **elusión** como un acto incorrecto, pero permitido por una legislación que no la controla debidamente. La medida entonces es considerada como una enmienda a los vacíos legales y defectos del derecho tributario”⁷³

La dación de la Ley N° 27394, vigente desde el 30 de diciembre del 2000, dejó muchas interrogantes, las cuales fueron corregidos con los alcances del Decreto Legislativo N° 915, vigente desde el 11 de abril del 2001. Mencionaremos algunas de ellas:

⁷¹ Idem 52

⁷² Artículo, Leasing: ¿Elusión o legítimo financiamiento? Revista Medio Empresarial. N° 29

⁷³ Idem 54

Crédito Fiscal

“Con las modificaciones introducidas por la Ley N° 27394, el arrendador se verá impedido de gozar del **crédito fiscal** correspondiente al impuesto que gravó la adquisición del bien que será objeto de arrendamiento financiero, al estar obligado a considerar la operación como una colocación. La pérdida del crédito fiscal originará un sobrecosto a la operación, lo que se traducirá en un incremento en las tasas de interés de estas operaciones, en perjuicio de aquellos sujetos interesados en este mecanismo de financiamiento”⁷⁴.

“Consideramos que el legislador no previó que la modificación del régimen tributario aplicable a las operaciones de leasing generaría el incumplimiento de uno de los requisitos estipulados en la Ley del IGV para la utilización del crédito fiscal, problema de técnica legislativa que ha intentado ser solucionado mediante la dación del Decreto Legislativo N° 915, el cual precisa que el arrendador podrá utilizar como **crédito fiscal** el IGV que grava la adquisición de los bienes objeto de leasing, siempre que cumpla con los requisitos previstos en el inciso b) del artículo 18 (se destine a operaciones por las que se deba pagar el impuesto) y en el artículo 19 (requisitos formales) de la Ley de IGV”⁷⁵.

Leaseback

...“Como se recordará la Ley N° 27394 estableció que tratándose de operaciones de **leaseback**, el arrendatario deberá continuar depreciando el activo en las mismas condiciones, y sobre el mismo valor anterior a la transferencia. La norma bajo comentario (DL 915) precisa adicionalmente que el arrendatario no reconocerá una renta gravada cuando transfiera activos al arrendador para realizar la operación de leaseback, salvo que: i) El arrendatario no ejerza la opción, devengándose la renta en el ejercicio en que venció el plazo para el ejercicio de la opción; ii) Por cualquier motivo se deje sin efecto el

⁷⁴ Artículo, Leasing: Producto financiero en peligro de extinción. Diario Gestión

⁷⁵ Artículo, Crédito fiscal en operaciones de leasing. Diario Gestión

contrato, en cuyo caso la renta se devengará en el ejercicio en que tal situación se produzca. Se exceptúan los casos de pérdida de bienes no repuestos por el arrendador.

Como se sabe, en un contrato de leaseback se produce una traditio ficta; es decir, no se entrega físicamente el bien por parte del vendedor – arrendatario al comprador – arrendador, por la sencilla razón que la transferencia sólo se produce para conseguir la liquidez requerida por el arrendatario. El bien por lo tanto continúa siendo explotado por el arrendatario, como siempre lo fue, razón por la cual éste no debe reconocer un nuevo costo computable, sino considerar el que ya tenía dicho bien antes de su transferencia. Si el arrendatario no ejerce la opción de compra o el contrato queda resuelto, el arrendatario deberá reconocer una renta gravada, pues el bien quedará en propiedad del arrendador, reconociéndose en el ejercicio correspondiente los efectos de una compra – venta.

Agrega la norma que en ambos casos la renta bruta estará dada por la diferencia entre el valor de mercado de los bienes y el costo computable de los mismos, al momento de producirse el devengo. Para estos efectos se entenderá por valor de mercado el determinado según lo dispuesto en el artículo 32° de la Ley del Impuesto a la Renta (entendemos el valor de tasación, tratándose de activos fijos), estableciéndose un valor de mercado mínimo presunto (en ningún caso el valor de mercado será inferior al monto del capital financiado pendiente de pago)”...⁷⁶

5.3.2 Recomendación

Toda norma legal referida al leasing antes de su promulgación por el Ejecutivo o Legislativo tendría que ser coordinada entre los participantes del sistema de leasing. Por otro lado, no debiera priorizarse el carácter recaudatorio sobre el promotor de la industria del leasing, porque a lo único que nos ha conducido hasta el momento es a contar con expertos en temas tributarios referidos al

⁷⁶ Ponencia en el Seminario “Arrendamiento Financiero” organizado por el CCPL el 8 y 9 de junio de 2001

tema y por el contrario son pocas las industrias que han renovado sus activos, sintiéndose hoy los efectos de no haber seguido una política de renovación continua de los bienes de capital, hoy en día factor crucial para que nuestras empresas puedan competir en mercados internacionales.

Veamos los puntos propuestos por la CONFIEP⁷⁷ como marco de seguridad jurídica que son en gran medida de consenso general:

- Reglas claras y estables para los agentes económicos. No podemos modificar permanentemente las condiciones.
- Reforma del Poder Judicial. Este servicio debe ser justo, rápido y a un costo no excluyente.
- El Gobierno debe velar por una estabilidad institucional y política del país, que mejore la percepción del riesgo país del Perú en el largo plazo.

5.4 ¿De qué forma han contribuido al desarrollo del leasing y del sistema financiero, las normas de regulación y supervisión dadas por la SBS?

Con la entrada en vigencia de la Ley General N° 26702⁷⁸ se dio inicio a una nueva etapa de regulación y supervisión del Sistema Financiero (para fines prácticos incluyó a Seguros y Administradoras de Pensiones) porque recoge en gran medida los alcances del Acuerdo de Basilea de 1988 – Acuerdo de Capitales para la Banca, incorporando la evaluación de los riesgos crediticio y de mercado. En lo referente al riesgo crediticio se precisaron los alcances de la Ley General con la dación de la Resolución SBS N° 572⁷⁹ del 22 de agosto de 1997.

⁷⁷ Leopoldo Scheelje, Presidente de Confiep. Exposición “Rol de Confiep en el desarrollo del país”. Universidad de Lima, Junio 2003

⁷⁸ Idem 3. Modificada por las leyes N°: 27008 del 04.12.1998, 27102 del 05.05.1999, 27287 del 17.06.2000, 27299 del 06.07.2000, 27331 del 27.07.2000, 27584 del 06.12.2001, 27603 del 20.12.2001, 27682 del 08.03.2002, 27693 del 11.04.2002, 27851 del 21.10.2002.

⁷⁹ Modificada por Resolución SBS N° 808-2003 publicada en el Diario El Peruano el 30 de mayo de 2003. Entrará en vigencia a partir del 1 de octubre del presente año, derogándose la Resolución N° 572-97.

Para este punto debemos recordar que el análisis se centralizará en las empresas arrendadoras, porque la regulación y supervisión se circunscriben a entidades sujetas a supervisión de la SBS, las cuales son: de la banca múltiple, financieras y empresas especializadas. Lo volvemos a indicar porque para la última mencionada, la evaluación del riesgo crediticio constituye la principal causa de deterioro de la cartera de colocaciones. Además, los BAF, que son origen de un importante porcentaje de este tipo de operaciones, no han constituido un instrumento de distorsión para el mercado de valores, aun considerando obligaciones de este tipo de empresas que han entrado en proceso de liquidación. Con respecto a los riesgos de tasas de interés y tipo de cambio estos han sido coberturados por altos márgenes de spread y mayor posición activa en moneda extranjera, respectivamente.

Algo más que debemos tener en cuenta es la limitación de la información que se presenta al no contar con información desgregada de las operaciones de leasing de la banca múltiple porque no permite medir los ratios vinculados a la cartera morosa, judicial, provisiones en general, margen financiero, intereses en suspenso, bienes realizables. Veamos a continuación el siguiente cuadro.

Figura 5.7

Incertidumbre sobre resultados esperados



Este cuadro tiene por finalidad el proporcionar una idea sobre la incidencia de los distintos riesgos, queda a criterio del usuario la inclusión de otros, a los que están expuestas las empresas, en particular las entidades financieras que otorgan leasing. Su aplicación está en función al tipo y envergadura de la empresa y el sector donde opera. Debemos tener en cuenta las siguientes apreciaciones:

- Las cifras del estado de resultado son una consecuencia de las transacciones que se realizan en las cuentas del balance general y como tal debe entenderse que todo aquel análisis que se realice desde el estado de ganancias y pérdidas debe estar acompañado por su contrapartida del balance.
- La estructura de riesgos propuesta en el presente esquema no establece prioridades por tipo de riesgo. Más adelante como consecuencia de las recomendaciones propuestas formularemos una priorización de riesgos derivados de operaciones de leasing.

5.4.1 Alcance

Presentaremos dos perspectivas de análisis, las normas de regulación y la actividad de supervisión, ambas realizadas por la SBS. Para el primero vamos a señalar los dispositivos que de alguna forma han sido cuestionados por las arrendadoras, en particular por una de ellas, y qué en la práctica originó algunas situaciones que nos permiten tener una mejor apreciación de la forma cómo se asimilaron estos dispositivos de regulación. Y, la segunda es abordada con mayor amplitud en el siguiente punto que trata de la coordinación entre los entes supervisores de entidades financieras.

El impacto de la regulación y supervisión de la SBS se comienza a sentir en los estados financieros de las entidades financieras a partir de finales de 1997, fecha en el cual se da inicio a la aplicación de la Resolución N° 572-97. Esta tomó mayor preponderancia con la crisis financiera internacional y el fenómeno climatológico del niño, ambas con efectos negativos sobre la economía del país.

Para ese entonces las arrendadoras lanzaban sus primeras críticas a las normas regulatorias, en el caso de la banca múltiple y financieras ya habían comenzado la etapa de adecuación a las mismas. Los aspectos más saltantes estaban vinculados a la clasificación de clientes, la reclasificación de contratos en condición normal a refinanciada, el reconocimiento de cuotas atrasadas o la identificación de bienes adjudicados, todos ellos con fuerte impacto sobre los estados financieros. Particularmente, estimo que la Gerencia de las arrendadoras el haber tenido que adecuar sus políticas a los requerimientos normativos, en particular, las referidas a las colocaciones, principal rubro del balance general y cuentas vinculadas, le quitaban margen de maniobra a su gestión.

Otro aspecto que se esgrimía a favor de no adecuarse a las normas de regulación por parte de las arrendadoras era que los bienes arrendados eran de su propiedad, y por lo tanto el riesgo crediticio debería enfocarse en cómo se lograba recolocar el bien recuperado tomando en cuenta su utilidad económica en ese momento. Precisaban además que los bienes recuperados no deberían ser objeto del 20% de provisión inicial estipulado en norma, sino por el contrario deberían estar sujetos a políticas internas. Fundamentaban esta posición manifestando que eran activos que no generaban ingresos y por lo tanto no deberían ser sujetos a la escala de provisiones propuestas por la SBS. Citaban el caso de los inmuebles recuperados que dada la crisis del sector construcción y la mayor oferta de estos bienes resultaba casi imposible el poder recolocarlos en un período menor a los 18 meses.

A continuación, presentamos algunas situaciones que en la práctica fueron materia de discusiones sobre la correcta aplicabilidad de la norma.

Tabla 5.7

Situaciones sobre la correcta aplicación de la norma

SITUACION	IMPACTO
<p>Leasing como crédito financiero Las arrendadoras sostenían que el leasing era definido por el DL 299⁸⁰ como crédito mercantil y por lo tanto no estaba al alcance de las normas de la SBS. Además, señalaban que las disposiciones normativas habían sido diseñadas para aplicarse a la banca múltiple y que dentro de sus operaciones no figuraba captar recursos del público y la presencia en el mercado de valores de los BAF era relativamente importante.</p>	<p>+ Provisiones + Cartera morosa + Cartera refinanciada y reestructurada + Intereses en suspenso - Ing. financieros + Gastos judiciales</p>
<p>Reconocimiento de cuotas vencidas⁸¹ Para fines de registrar cuotas vencidas se optaba por considerar al leasing como crédito de consumo, esto permitía estirar el plazo de reconocimiento de una cuota vencida de 15 días a 30 días, posteriores a su vencimiento.</p>	<p>+ Ing. financieros - Ing. en suspenso - Cartera clasificada - Provisiones</p>
<p>Leasing sindicado La entidad financiera (A) que lideraba el leasing sindicado consideraba dentro de sus colocaciones al cliente mientras que las otras entidades financieras participantes registraban a (A) como cliente. Tomando en cuenta que las entidades financieras eran consideradas en categoría normal y por lo general (A) salía al frente por los atrasos del cliente, entonces por este tipo de leasing no se realizaba una adecuada evaluación crediticia.</p>	<p>- Cartera clasificada - Provisiones</p>
<p>Leasing sindicado La entidad financiera (A) que lideraba el leasing sindicado consideraba dentro de sus colocaciones al cliente mientras que las otras entidades financieras participantes registraban a (A) como cliente. Tomando en cuenta que las entidades financieras eran consideradas en categoría normal y por lo general (A) salía al frente por los atrasos del cliente, entonces por este tipo de leasing no se realizaba una adecuada evaluación crediticia.</p>	
<p>Garantías preferidas⁸² La facultad que le otorgaban las normas al leasing de ser considerado garantía preferida se vio perjudicada por las disposiciones normativas de valuaciones de bienes otorgados en leasing y recibidos en garantía. Esta medida originó que cada entidad financiera planteara distintas alternativas de tasación de bienes, lo cual generó inconsistencia en los métodos de cálculo de valores de realización de los bienes.</p> <p>Otra situación presentada era que los bienes dados en arrendamiento al tener la condición de garantía preferida deberían estar plenamente identificados lo cual implicaba tener que realizar inventarios periódicos para saber su ubicación exacta, estado y valor referencial de mercado.</p>	<p>- Provisiones</p>

⁸⁰ Idem 60. Capítulo IV. Numeral 9.1...“Los financiamientos otorgados bajo la modalidad de arrendamiento financiero deberán ser considerados como créditos, ciñéndose a las normas contables vigentes y a los principios de contabilidad generalmente aceptados”...

⁸¹ Idem 60. Numeral 9.3

⁸² Idem 60. Numeral 9.4. Además ver Res SBS N° 357-00 del 26 de mayo de 2000

SITUACION	IMPACTO
<p>Créditos refinanciados⁸³</p> <p>Las normas de la SBS lo definen como...“al crédito o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor”. Sobre el particular han existido y existen diversas interpretaciones de las cuales citaremos las más relevantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inicialmente, la reprogramación de cuotas era considerada una refinanciación. La principal causa se originaba en los débiles soportes informáticos. ▪ El capital inicial podía incrementarse por la ocurrencia de un siniestro al bien arrendado, pero recibía tratamiento de refinanciado. ▪ Cuando la norma entro en vigencia muchas entidades financieras no contaban en sus sistemas informáticos con el historial de las modificaciones contractuales efectuadas por lo que se estima un menor registro de este tipo de créditos. ▪ Se efectuaban cesiones contractuales⁸⁴ a empresas del mismo grupo económico de contratos refinanciados, permitiendo asignar la categoría de riesgo normal al cliente nuevo. 	<p>- Provisiones + Calidad de la cartera</p>
<p>Capacidad de pago del deudor⁸⁵</p> <p>La resolución N° 572-97 en su capítulo I, numeral 2.1 nos dice...“La evaluación para el otorgamiento del crédito está determinado por la capacidad de pago del deudor, que a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de fondos y sus antecedentes crediticios”.</p> <p>En la práctica pocas son las empresas que presentan el estado de flujos de caja proyectado para solicitar un crédito, siendo para los auditores una observación de control interno más recurrente en sus informes. Además, son pocas las veces que se requiere del cliente el comparativo entre lo real vs lo proyectado del flujo de caja de períodos anteriores.</p>	<p>- Provisiones + Calidad de cartera</p>
<p>Clasificación del cliente⁸⁶</p> <p>Sólo presentaremos algunos casos en los cuales la norma permite ser flexible al momento de asignar una clasificación al cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se permitirá un nivel de discrepancias en las clasificaciones de clientes. Esta fue una de las principales puertas de escape para evaluadores de créditos. Si un deudor tiene obligaciones en más de una entidad del sistema financiero se tomará aquella de mayor riesgo y cuyas acreencias representen más del 20% en el sistema. ▪ Tomará información disponible de la Central de Riesgos. La información muchas veces no está adecuadamente presentada. 	<p>- Provisiones + Calidad de la cartera + Ing. financieros - Ing. en suspenso</p>

⁸³ Idem 60. Numeral 2. Además ver Res SBS N° 992-98 del 23 de septiembre de 1998 y Res SBS N° 641-99 del 14 de julio de 1999

⁸⁴ Idem 60. Numeral 9.1

⁸⁵ Idem 60. Capítulo I. Numeral 2.1

⁸⁶ Idem 63

SITUACIÓN	IMPACTO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ En caso que la responsabilidad del deudor con una misma empresa del sistema financiero incluya créditos de diversos tipos, su clasificación deberá basarse en la categoría de mayor riesgo. En el caso de las arrendadoras, subsidiarias de bancos tenían que incorporar la clasificación de la Principal. ▪ En caso que los deudores permanezcan clasificados en las categorías: deficiente, dudoso o pérdida por más de 24 meses, deberán provisionar de acuerdo a las tasas para créditos sin garantías preferidas. Volvemos a mencionar las deficiencias de los sistemas informáticos en proporcionar datos estadísticos. 	
<p>Capacidad de pago del deudor⁸⁷ La resolución N° 572-97 en su capítulo I, numeral 2.1 nos dice...“La evaluación para el otorgamiento del crédito está determinado por la capacidad de pago del deudor, que a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de fondos y sus antecedentes crediticios”.</p> <p>En la práctica pocas son las empresas que presentan el estado de flujos de caja proyectado para solicitar un crédito, siendo para los auditores una observación de control interno recurrente en sus informes. Además, son pocas las veces que se requiere del cliente el comparativo entre lo real vs lo proyectado del flujo de caja de períodos anteriores.</p>	<p>- provisiones + calidad de cartera</p>
<p>Los evaluadores de créditos en entidades financieras sostienen que son pocos los clientes que prepararan flujos de caja proyectados, sostienen que los cambios repentinos en las condiciones económicas no permiten realizar estimaciones confiables.</p> <p>En el caso del leasing el bien otorgado constituye, para gran parte de los clientes, su principal fuente generadora de ingresos, razón por la cual toda medida que se tomé respecto a la relación contractual debe evaluarse bajo ese contexto.</p>	
<p>Reestructuración patrimonial⁸⁸ Cuando en 1999 las empresas comenzaron a sentir los estragos de la crisis financiera internacional y los efectos, principalmente, del fenómeno climatológico del niño, cobró más notoriedad la Ley de Reestructuración Patrimonial porque constituía un balón de oxígeno para los empresarios que no habían adoptado políticas conservadoras para épocas difíciles. Es así como se ve incrementado geométricamente el número de empresas que solicitan ser consideradas en dicho proceso.</p> <p>Las entidades financieras que otorgaban leasing trataban en lo posible de evitar contar en su cartera con clientes en estas condiciones, pues, para ellas resultaba más aconsejable resolver el contrato y recuperar el bien para recolocarlo y no esperar el tedioso camino que implicaba este sistema. Pero en la mayoría de casos los bienes arrendados constituían activos indispensables para la operatividad de la empresa. El no contar con uniformidad de criterios para el tratamiento de este tipo de créditos generó diferencias al momento de clasificar a los clientes, situación que parece haberse tomado en cuenta en el nuevo reglamento.</p>	<p>+ Provisiones - Calidad de cartera - Ing. financieros + Discrepancias con entes supervisores</p>

⁸⁷ Idem 60. Capítulo I. Numeral 2.1

⁸⁸ Portal de Indecopi www.indecopi.gob.pe El Sistema de Reestructuración Patrimonial vigente en el Perú desde 1993 es una alternativa para que las empresas viables que enfrentan problemas económicos de diverso origen tengan la posibilidad de seguir reestructurándose. Idem 64. Ver Res SBS N° 663-00 del 18 de agosto de 2000 tratamiento a créditos en RFA y FOPE

5.4.2 Recomendación

Toda medida que contribuya a mejorar la regulación y supervisión tiene como finalidad el fortalecer al sistema financiero, en particular el sistema de arrendamiento financiero, es saludable para la economía. Lo ideal sería que las entidades financieras no necesitarán de estas normas y que las políticas de los Directorios y Gerencias en el ámbito del control de su gestión estén dirigidas a fomentar un ambiente de autocontrol⁸⁹ en cada una de las entidades financieras.

La recomendación se sustenta en el principio de **uniformidad**. En ese sentido proponemos el siguiente esquema que nos permitirá tener una mejor apreciación de cómo se traduce en las operaciones de arrendamiento financiero.

La complementaremos con un cuadro que resume los principales objetivos de evaluación crediticia.

Tabla 5.8
Objetivos de la evaluación crediticia

UNIFORMIDAD		
Sustento	Comentario	Ventajas
<p>En general, una persona jurídica o natural ante terceros, sólo debe mostrar una única categoría de riesgo, es decir, su clasificación debe reflejar el comportamiento que demuestra ante obligaciones contraídas de toda índole, en nuestro caso particular, con el sistema financiero.</p> <p>La idea sugiere que se vean los mecanismos para centralizar datos, si se cree factible en una Central de Riesgos, la cual los procesa y obtiene información relevante para determinar la clasificación a asignar.</p>	<p>La aplicación de esta sugerencia implicaría variar 180 grados el enfoque actual de evaluación y clasificación de clientes, pero las ventajas que se podrían obtener ameritan realizar un estudio de costo – beneficio para determinar su real contribución al sistema financiero.</p>	<p>1. Reducción de costos en las visitas de evaluación de cartera de colocaciones realizadas por la SBS y auditores por:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menos horas – hombre - Menos gastos administrativos - Menos gastos de representación <p>2. Las entidades financieras no destinarían muchos recursos humanos en las visitas de los entes supervisores</p>

⁸⁹ Idem 22

UNIFORMIDAD		
Sustento	Comentario	Ventajas
Aspectos que deben tomarse en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> - Cierre contable anual - Periodicidad - Emisión de informes auditados, declaraciones juradas, entre otros. - Clasificaciones excepcionales 	En la Figura 5.14 hacemos un análisis de la información que es requerida para evaluar y clasificar a un cliente. La misma ha sido dividida en criterios objetivos y subjetivos (esta metodología es aplicada por un importante grupo financiero de capitales foráneos) para identificar información particular de cada entidad financiera y general para el sistema.	3. Se evitaría entrar en discrepancias sobre la calificación de tal o cual cliente. 4. Los grupos económicos estarían claramente identificados (supervisión consolidada). 5. No se tendrían distintas apreciaciones de sectores económicos, coyuntura macroeconómica, nivel de la gerencia, rangos de ratios financieros, entre otros.

Tabla 5.9

Criterios para evaluación de riesgo crediticio

Criterios	Particular	General	Observaciones
Objetivos:			1. La evaluación de estos criterios da como resultado la asignación de un código, el cual es alineado con una categoría de riesgo. 2. Los criterios subjetivos pueden ser el resumen de otros criterios más específicos 3. La Información se clasifica por la fuente que la proporciona.
Días impagos	X		
Incidencias de pago	X		
Estados financieros		X	
Modificaciones contractuales	X		
Deudas con otros sectores		X	
Grupo económico		X	
Subjetivos:			
Análisis financiero		X	
Relaciones en el sistema		X	
Organización		X	
Sector económico		X	
Mercado		X	

Al presentar este cuadro se pretende mostrar que existen criterios objetivos o subjetivos de carácter general que son básicos para determinar la calificación de riesgo de un ente y por los cuales debieran llegarse a una única conclusión de su situación a una fecha determinada. Por ejemplo, no se puede estar en la disyuntiva de que tal o cual cliente pertenece a un determinado grupo económico y que la situación financiera de éste es favorable o desfavorable para evaluadores de créditos de dos entidades financieras. En el caso de los criterios objetivos de carácter particular estos son datos concluyentes, principalmente, de los flujos de efectivo y por tanto debiera asignárseles una mayor ponderación en la calificación final del ente evaluado. Por ejemplo, Cliente W, con deuda en dos entidades financieras, en una de ellas tiene

créditos refinanciados, con cheque devueltos por falta de fondos y atraso de 45 días en promedio, en la otra está al día en sus pagos de un leasing de vehículo para la Gerencia. Para ser más precisos, tiene deuda por igual monto en ambas entidades.

Tabla 5.10

Caso evaluación de riesgo crediticio

Criterios	Entidad financiera A					Entidad financiera B				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Objetivos:										
Días impagos		x				x				
Incidencias de pago		x				x				
Estados financieros			x			x				
Modificaciones contractuales		x				x				
Deudas con otros sectores	x					x				
Grupo económico		x				x				
Subjetivos:										
Análisis financiero			x				x			
Relaciones en el sistema		x				x				
Organización		x				x				
Sector económico		x				x				
Mercado		X				X				
Calificación final Cliente W		X				X				

La propuesta que hacemos vía una Central de Riesgos nos permite tener una sola estructura de evaluación crediticia y por ende una sola clasificación del cliente

Tabla 5.11

Propuesta de asignación de nivel de riesgo crediticio

Criterios	Central de Riesgos				
	1	2	3	4	5
Objetivos:					
Días impagos		x			
Incidencias de pago		x			
Estados financieros		x			
Modificaciones contractuales		x			
Deudas con otros sectores	x				
Grupo económico		x			
Subjetivos:					
Análisis financiero		x			
Relaciones en el sistema		x			
Organización		x			
Sector económico		x			
Mercado		x			
Clasificación final Cliente W		X			

Nótese que se mantiene la categoría de riesgos asignada por la entidad financiera para los criterios objetivos de carácter particular porque estos son los que tienen mayor riesgo. Los otros criterios son de carácter general para todo el sistema financiero. Se evita que un cliente con signos evidentes de deterioro figure con un 50% de posibilidades de que se le asigne una categoría de riesgo menor. Situación que la Resolución SBS 572-97 permitía al conceder un nivel de discrepancias en la calificación del cliente entre lo determinado por la entidad financiera y el ente supervisor.

5.5 ¿En qué medida la labor coordinada de los entes supervisores ha permitido fortalecer al sistema de arrendamiento financiero, ya sea por los informes que emiten o por la calidad del servicio que brindan?

Por considerar de suma importancia el trabajo realizado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea⁹⁰ referente a este punto voy a incluir los aspectos más relevantes según los numerales del trabajo original

LA RELACIÓN DE LA AUTORIDAD SUPERVISORA CON EL DEPARTAMENTO DE AUDITORÍA INTERNA Y CON EL AUDITOR EXTERNO

La relación entre la autoridad supervisora y el departamento de auditoría interna

44. Tal y como recomienda el *Internal Audit Paper*, todos los supervisores participantes en la encuesta evalúan el trabajo realizado por los departamentos de auditoría interna de los bancos que supervisan. Esta labor se realiza mediante reuniones periódicas, evaluaciones in situ o elaboración de informes para el supervisor. Los supervisores afirman que consultan con los auditores internos sobre el funcionamiento del departamento de auditoría interna y los resultados obtenidos, sobre todo en aquellos ámbitos que pueden presentar riesgos

⁹⁰ Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Encuesta sobre auditoría interna en los bancos y la relación del supervisor con los auditores. Agosto de 2002

significativos. Los supervisores estudian los informes de auditoría interna con el fin de identificar problemas de control y ámbitos de posibles riesgos. Los supervisores, en aquellas jurisdicciones en las que el auditor externo desempeña una función específica de supervisión, también utilizan informes elaborados por el auditor externo para obtener información sobre el trabajo del departamento de auditoría interna.

45. Los supervisores de algunos países organizan debates sectoriales con auditores internos para tratar diversos asuntos de interés común, tales como la evolución de la regulación supervisora y su impacto en los controles y auditorías internas.

La relación entre los auditores internos y los auditores externos

46. La práctica totalidad de los supervisores coinciden en señalar la importancia que revisten las consultas periódicas entre los auditores externos y los internos. En muchos países, los auditores externos se sirven del trabajo realizado por los auditores internos, aunque primero deben adoptar diversas medidas para comprobar hasta qué punto pueden utilizar estos trabajos. Esta coordinación permite llevar a cabo auditorías externas más eficaces y evita duplicar esfuerzos.

La relación entre la autoridad supervisora y el auditor externo

47. El papel que desempeñan los auditores externos en la supervisión bancaria varía según los países, y va desde la práctica no-intervención en las labores de supervisión hasta la estrecha colaboración con el supervisor.
48. Son muchos los ámbitos en los que el trabajo del supervisor bancario y del auditor externo se pueden beneficiar de una ayuda mutua. La relación entre los supervisores y los auditores externos debe apoyarse en los criterios descritos en el documento "*The relationship between banking supervisors and banks' external auditors.*" En dicho documento, el Comité recomienda que se adopten las medidas oportunas para que los auditores externos no puedan ser acusados por información difundida de buena fe entre las autoridades supervisoras, de conformidad con la legislación y regulación en vigor. Estas medidas pueden

adoptar la forma de iniciativas legislativas o de un acuerdo entre el banco, su alta gerencia, el auditor externo y la autoridad supervisora. Asimismo, también es importante que exista una vía jurídica que permita a las autoridades supervisoras difundir información que pueda ser de interés para el auditor externo, ya sea porque le ayude a comprender mejor las preocupaciones del supervisor o porque pueda afectar a su labor auditora o a cualquier otra de sus responsabilidades de notificación.

Colaboración entre la autoridad supervisora, los auditores externos y los auditores internos

49. La colaboración entre la autoridad supervisora y los auditores externos e internos intenta mejorar la eficacia y eficiencia de la labor realizada por todas las partes interesadas. Dicha colaboración puede consistir en reuniones periódicas entre las tres partes.
50. La mayoría de los países afirman que, en líneas generales, los supervisores se reúnen con los auditores internos y externos de manera puntual, es decir, para discutir los resultados de una auditoría concreta o de una inspección in-situ.
51. En algunos países, sin embargo, la autoridad supervisora se reúne periódicamente con los auditores externos e internos de los bancos.

5.5.1 Alcance

En nuestro medio, en ocasiones, los trabajos que han desarrollado los entes supervisores, llámese SBS, auditores internos, auditores externos, clasificadoras de riesgo, CONASEV y SUNAT, han dejado la impresión de falta de coordinación entre entes supervisores que emiten informes según sus objetivos particulares, aun cuando tienen objetivos en común como por ejemplo el evaluar los adecuados controles internos de la entidad financiera como consecuencia del análisis del rubro que es de su competencia.

El aspecto más saltante está referido al carácter de inamovible que tiene la opinión que emite la SBS respecto de alguna revisión que haya efectuado, y que por el tiempo de emitida se encuentre vigente, por lo cual, las opiniones que del mismo den los auditores internos o externos tienen que alinearse a ella. Estas situaciones y otras que tienen que ver también con instituciones que realizan labores de supervisión. Presentamos a continuación algunos casos:

Tabla 5.12

Situación	Observación
En años recientes las visitas de inspección que realizaban los auditores internos, auditores externos y SBS coincidían en una misma fecha.	Esta situación dejaba traslucir que no existía coordinación para la ejecución de los cronogramas de trabajos y si existía este no se cumplía. Esto motivaba que las entidades financieras destinen mayores recursos para poder cumplir con los requerimientos de información.
Las Clasificadoras de Riesgos encargadas de evaluar los BAF que emitían las arrendadoras asignaban una clasificación de riesgo que en algunos casos no correspondía a la situación económica – financiera de la empresa. En algunas ocasiones las correcciones se realizaban cuando era de conocimiento general el deterioro económico de la empresa	En estas circunstancias la salvedad que hacían las Clasificadoras de Riesgo era que su labor no era de auditoría limitándose a emitir una opinión sobre las obligaciones financieras de las empresas que las contrataban para ese fin. Podemos citar el caso del Banco Latino y su subsidiaria de leasing, que antes de quebrar sus papeles de deuda tenían calificaciones no tan riesgosas.
En la evaluación de riesgos crediticios la calificación asignada a un cliente por la SBS era la que finalmente prevalecía al cierre del ejercicio. Las propuestas por auditores externos o internos se adecuaban a lo señalado en el informe del ente supervisor.	En ocasiones los auditores internos y/o externos incluían dentro de sus muestras de evaluación de riesgos crediticios a clientes que habían sido evaluados y calificados por la SBS. Esto, por lo general, significaba derivar recursos a trabajos cuyas conclusiones ya se sabían de antemano.

5.5.2 Recomendación

Los entes supervisores cumplen un importante papel en el cumplimiento de las políticas de la Dirección y Gerencia, razón por la cual debieran trabajar sobre objetivos comunes que estén dirigidos a maximizar los recursos de la entidad financiera que supervisan, y por consiguiente, reducir los gastos administrativos vinculados. Respuestas de cómo llegar a ser más eficientes en las labores de supervisión las encontraremos en los comentarios expuestos al

inicio de este punto. Es bueno recalcar que cada ente supervisor tiene la potestad de aplicar las políticas y normas que los rigen.

5.6 ¿Qué efectos han tenido las medidas tributarias referidas al leasing sobre el desarrollo del mismo?

Hemos observado en innumerables oportunidades los comentarios que se vierten cuando se pone en el tapete este tema de debate. Particularmente, el enfoque que le vamos a darle es de una apreciación global del impacto que ha ocasionado la aplicación de las medidas tributarias, tanto por parte del arrendador como del arrendatario.

5.6.1 Alcance

Arrendador

¿Para las empresas que otorgan leasing les resultaba o les resultaba rentable ofrecer este tipo de operaciones desde el punto de vista tributario?

- Para ello analizaremos las siguientes cifras contables relacionadas sólo a empresas especializadas en leasing porque existe limitación para obtener la misma información, pero de la banca múltiple y financieras.

Tabla 5.13

Impuesto a la renta (ERTA) en empresas especializadas en leasing
(Cifras en S/. 000)

Rubros de Resultados	Acum	2002	2001	2000	1999	1998
Utilidad antes de IRTA	354,068	55,062	24,697	37,290	112,707	124,312
Participac de los trabajadores	2,271	1,267	1,004			
Exposición a la inflación	40,211	2,386	913	(11,806)	23,694	25,024
Impuesto a la renta	108,036	18,661	7,949	33,935	25,661	21,830
Utilidad (Pérdida) neta	283,972	37,520	16,657	(8,451)	110,740	127,506
IRTA / Utilidad antes de IRTA	31%	34%	32%	91%	23%	18%

En este cuadro se ve claramente como en el año 2000 se produce un brusco descenso en el nivel de utilidades antes del IRTA, debido, principalmente a la adecuación a las normas tributarias dadas en ese año, y los dispositivos de regulación para provisiones por riesgos crediticios. En el caso del impuesto a la renta, tema de análisis, se observa una disminución en los años 2001 y 2002, originado por lo expuesto al inicio del párrafo, pero lo interesante es ver como el nivel de participación respecto de la utilidad antes del IRTA se incrementa.

Los siguientes cuadros nos pueden ayudar a tener una idea más concreta de cómo las arrendadoras han sabido aprovechar los beneficios tributarios del leasing

Tabla 5.14

Impuesto a la renta por empresa especializada
(Cifras en S/. 000)

Especializadas	2002	2001	2000	1999	1998
Wiese Sudameris Leasing	4,067	6,896	6,704	7,315	4,564
Lima Leasing					
Latino Leasing			136		
Citileasing	7,867	(6,756)	20,900	5,454	1,056
América Leasing	986	2,070	2,625	1,755	
Credileasing	5,487	5,581	3,735	7,510	13,596
Santander Leasing				3,737	2,479
Leasing Total			0		36
Mitsui Masa Leasing	254	158	(165)	(110)	99
Total Impuesto a la Renta	18,661	7,949	33,935	25,661	21,830

Este cuadro nos permite observar cómo empresas especializadas representativas del sector diferían el impuesto a la renta, como se puede ver en 1998 y 1999, para Lima Leasing, fusionada con Wiese Leasing en abril de 2000, y Latino Leasing, operativa hasta marzo de 2002. Ambas empresas no presentan cargos a resultados por impuesto a la renta en dichos años. Presentamos a continuación las notas a los estados financieros de 1998 y 2000 de los informes de los auditores externos de Lima Leasing y Wiese Sudameris Leasing, respectivamente, para aclarar más el panorama.

...“En 1998 la Compañía de acuerdo a lo permitido por la Resolución CONASEV N° 168-98-EF/94.10 de la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores, procedió a revelar el impuesto a la renta diferido no contabilizado al 31 de diciembre de 1998, determinado según lo establecido por la Norma Internacional de Contabilidad 12 – NIC 12. En efecto, en el año 1998 se ha establecido un mayor pasivo, neto, por dicho impuesto del orden de S/. 000 3,700 (S/.000 4,890 acumulado al 31 de diciembre de 1997) que proviene principalmente de las diferencias temporales entre el tratamiento contable y tributario de las colocaciones por operaciones de arrendamiento financiero”...

...”Al 31 de diciembre de 1999, en aplicación de la Resolución de CONASEV N° 110-99EF/94.10 no registró el impuesto a la renta diferido, según lo establecido en la Norma Internacional de Contabilidad NIC 12. El efecto al 31 de diciembre de 1999 corresponde a un mayor pasivo, neto por dicho impuesto del orden de S/.000 10,864, proveniente principalmente de las diferencias temporales entre el tratamiento contable y tributario de las operaciones de arrendamiento financiero; este efecto fue registrado en el 2000, con cargo al impuesto a la renta”...

• Como se desprende de las dos notas a los estados financieros auditados para 1998 y 2000, respectivamente, de Lima Leasing, observamos que se dejó de llevar a resultados el impuesto a la renta para diferirlo y afectar el ejercicio del año 2000, debido principalmente a las modificaciones tributarias al leasing a finales de este último año. La interrogante que quedará sin respuesta es hasta cuando se hubiera estado difiriendo el impuesto a la renta.

Las partidas que hacían posible beneficiarse temporalmente con diferir el impuesto a la renta son diversas, pero en el caso de las empresas especializadas en leasing éstas estaban vinculadas a las colocaciones y la pérdida tributaria arrastrable, en caso la tuvieran que agotar en el tiempo que estipula la ley. Para tener una mejor apreciación de las conciliaciones entre la

utilidad contable y la utilidad tributaria presentamos el siguiente cuadro, el cual contiene cifras auditadas de una empresa especializada en leasing.

Tabla 5.15

Conciliación utilidad contable y utilidad tributaria

Cifras en S/. 000

Partidas	2002	2001	2000
Utilidad contable (*)	15,870	11,339	18,915
Impuesto a la renta			6,704
Adiciones (deducciones)			
Arrendamiento financiero, neto	10,567	19,788	8,393
Otros	280	(1,117)	(22,594)
Más, gastos gravables:			
Provisiones		(11,015)	4,712
Gastos no deducibles	843	2,436	2,961
Utilidad tributaria	27,560	21,431	19,091
Pérdida compensable			(14,698)
Participaciones de los trabajadores	(1,267)	(1,021)	
Base imponible	26,293	20,410	4,393
Porcentaje IRTA	27%	30%	30%
Impuesto a la Renta	7,099	6,123	1,318
Impuesto diferido Cargos (Abonos) a resultados del año	(3,032)	(4,618)	5,386
Impuesto a la Renta en Resultados	4,067	1,505	6,704
(*) Incluye para el 2001 y 2002			
IRTA	4,067	1,505	
Participaciones	1,267	1,021	

Como corolario de lo expuesto señalaremos los aspectos que incidieron en las mayores utilidades de años anteriores al 2001 y los menores cargos a resultados por impuesto a la renta antes del 2000 declarados por las arrendadoras en sus estados financieros:

- La aplicación del Impuesto Diferido. Esta Norma fue aprobada por el IASC en 1979, luego ha sido reestructurada en 1994. Se encuentra vigente a partir del 1 de enero de 1998. El Perú oficializó esta Norma, con vigencia a partir del 1 de enero del 2000, se aplica la NIC 12 (modificada) para los estados financieros por el período que se inicia en dicho año.

- Considerar dentro del capital financiado al Impuesto General a las Ventas por la adquisición del bien otorgado en leasing
- Depreciar terrenos
- Pérdidas tributarias arrastrables
- Revaluaciones voluntarias

Arrendatarias

Enfocaremos de forma general el impacto que han tenido y siguen teniendo las disposiciones tributarias en el estado de resultados de una empresa que ha tomado leasing. Lo señalamos de esta manera porque, primero, existe limitación para acceder a información que nos permita cuantificar globalmente el efecto que ha representado el escudo tributario para las empresas que han tomado leasing, y segundo, la existencia de diversas formas para determinar la conciliación de la utilidad contable con la tributaria.

Es importante recalcar que los distintos casos que se puedan presentar como alternativas para beneficiarse con las ventajas tributarias que ofrece el leasing, deben estar debidamente contempladas en el planeamiento financiero que cada empresa realice antes del inicio de un ejercicio contable. La incidencia en el flujo de caja por la aplicación del crédito fiscal por contratos de leasing o los menores cargos a resultados por impuesto a la renta debido a partidas temporales referidas al leasing deben ser parte vital en la elaboración de este estado financiero.

Volviendo al planeamiento financiero, éste también debe contemplar aquellos beneficios que se deriven de disposiciones tributarias del sector donde opera la empresa, por ejemplo: Inmobiliario, por la venta del inmueble afecto al Impuesto General a las Ventas; Pesca, en determinar el valor de mercado de la embarcación; o Minero, en lo referido al control del medio ambiente o estabilizaciones tributarias; Programas de Reinversión de Utilidades; o impuestos que tengan impacto en los activos como el Impuesto Mínimo a la Renta vigente hasta 1997 con una tasa del 1.5% sobre el total de activos ajustados por inflación y el posterior Impuesto Extraordinario a los Activos

Netos con una tasa del 0.5% y 0.2% aplicable para 1998 y 1999, respectivamente.

Es difícil determinar la magnitud del ahorro tributario que ha significado para las empresas el poder acceder a este tipo de financiamiento, pero lo que podemos concluir después de observar el nivel actual de competitividad de muchas de las empresas que accedieron a este tipo de crédito, es que no destinaron los recursos para una renovación sostenida de bienes de capital que le permitieran estar en una posición expectante para poder acceder a nuevos mercados locales y del exterior; situación similar presentada con la revaluación de activos fijos, desvirtuándose el objetivo principal del leasing de ser un promotor de la industria en los diversos sectores de la economía.

Los siguientes cuadros de colocaciones de leasing por tipos de bienes y sectores económicos nos ayudan a tener un mejor panorama.

Tabla 5.16
Colocaciones de leasing por tipo de bien

Tipo de bienes	Mar-03		2002		2001		2000	
	S/.000	%	S/.000	%	S/.000	%	S/.000	%
Bienes Inmuebles	1,880,684	38	2,032,162	39	2,474,733	40	3,026,609	39
Maq y Eq Industrial	1,737,851	35	1,799,144	34	2,072,584	33	2,551,035	33
Unidades de Transp	731,086	15	745,787	14	767,869	12	931,292	12
Otros	295,858	6	348,739	7	512,777	8	866,633	11
Sist de Proc de Datos	154,259	3	147,710	3	104,799	2	47,756	1
Maq y Eq de Oficina	96,687	2	120,153	2	219,957	4	195,981	3
Maq y Eq de Mvto Tierra	63,295	1	67,058	1	49,819	1	163,851	2
TOTAL	4,959,720	100	5,260,753	100	6,202,538	100	7,783,157	100

Tabla 5.17

Colocaciones de leasing por sector económico

Sector Económico	Mar-03		2002		2001		2000	
	S/. 000	%						
Ind Manufacturer	1,666,484	34	1,731,308	33	2,178,236	35	2,884,510	37
Comercio	620,985	13	586,153	11	642,992	10	928,229	12
Pesca	463,807	9	498,635	9	403,336	7	532,218	7
Transporte/Almac	441,853	9	451,584	9	484,765	8	390,438	5
Inmobiliario	333,688	7	395,233	8	520,866	8	671,280	9
Minería	328,469	7	322,869	6	391,904	6	334,591	4
Electric/Gas/Agua	269,614	5	290,872	6	365,881	6	464,585	6
Intermed Financ	256,842	5	301,842	6	347,879	6	303,760	4
Otras Actividades	140,650	3	129,553	2	144,355	2	282,792	4
Construcción	131,399	3	205,835	4	176,137	3	336,544	4
Hogares Privados	102,592	2	103,692	2	117,284	2	138,183	2
Hotel / Restaurant	83,720	2	111,432	2	203,024	3	341,373	4
Agric/Ganad/Caza	71,725	1	82,083	2	180,615	3	123,281	2
Serv Soc y Salud	36,187	1	37,542	1	39,294	1	32,994	0
Administ Publica	7,598	0	8,994	0	4,822	0	16,553	0
Enseñanza	4,107	0	3,126	0	1,148	0	1,826	0
TOTAL	4,959,720	100	5,260,753	100	6,202,538	100	7,783,157	100

Presentamos a continuación algunos casos que nos pueden ilustrar de cómo se han beneficiado las empresas que han, o tienen contratado un crédito vía leasing.

CASO 1: ESCUDO TRIBUTARIO

Aplicando el DL 299

Por lo general los arrendatarios utilizaban el leasing como escudo tributario cuando proyectaban utilidades para los años posteriores a la contratación del mismo. La depreciación llevada a resultados era reparada y las cuotas del leasing, capital e interés, se deducían al igual que los gastos de mantenimiento y reparaciones de activos contratados en leasing. La idea se centraba en que las cuotas afectarían el estado de ganancias y pérdidas en el plazo del contrato, por lo general, tres años, en la medida que existieran las utilidades contables. Cuando se estaba por vencer el escudo tributario se accedía a otro crédito de este tipo para entrar en un círculo de optimización del beneficio tributario.

Aplicación del DL 915 y la Ley 27394

Después de la entrada en vigencia de estos dispositivos legales las reglas de juego fueron más claras, pero para aquellos contratos pactados a partir del 1 de enero del 2001, en el cual los arrendatarios podían deducir la depreciación y gastos de mantenimiento y reparación de los activos adquiridos en leasing y los intereses vinculados a la cuota del leasing. En el caso de los contratos pactados antes de la fecha indicada estos seguían el mismo tratamiento tributario que tenían con el DL 299. Los plazos para acelerar la depreciación son de dos y cinco años para los bienes muebles e inmuebles, respectivamente.

CASO 2: LEASEBACK

Son conocidas las finalidades de optar por un contrato de leaseback, el obtener recursos frescos a tasas de interés por debajo de un préstamo y la posibilidad de poder reestructurar pasivos a corto plazo. Como parte de maximizar los beneficios tributarios que permitan en conjunto reducir los costos financieros de esta operación es que se debe tener en cuenta algunas condiciones previas a la contratación de un retroarrendamiento financiero. Citamos las dos principales:

- La primera condición se refiere a la vida útil del bien materia de leasing la cual debe ser mayor que la del plazo del contrato, cuanto más amplia sea la diferencia el beneficio tributario será mayor. En este caso se debe tomar en cuenta, que, en nuestro país, desde la vigencia del DL 915, se fija la depreciación acelerada para bienes muebles en dos años y para bienes inmuebles en 5 años. Antes el DL 299 fijaba como plazo mínimo tres años.

Por lo expuesto, esta alternativa está más dirigida a inmuebles (se deprecian en 33 años), embarcaciones pesqueras, maquinaria y equipo cuya vida útil es mayor o igual a 10 años. Un caso particular se presenta con la depreciación de los terrenos, el DL 299 no precisa su inaplicación, pero la Ley del Impuesto a la Renta sí es clara en no permitirlo. En mi opinión, los terrenos no deben depreciarse, porque la depreciación se

origina por la pérdida de valor que sufren los bienes, situación que no se presenta con los terrenos, que, por el contrario, se revalúan con el transcurso del tiempo. En la práctica, el costo de los terrenos se incluía en los contratos que involucraban edificaciones, siendo en algunos casos depreciados por no existir una identificación específica del costo del terreno. El DL 915 en sus disposiciones transitorias indica el tratamiento a seguir en caso el contrato de leasing involucre terrenos y este haya sido contratado antes de la entrada del presente decreto legislativo.

- La segunda condición, que el bien objeto de la venta y de posterior arrendamiento, tenga un valor en libros igual, mayor o ligeramente menor al valor de mercado. Nuestras normas legales sobre impuesto a la renta expresamente establecen que los bienes que constituyan activos de la empresa, se consideran transferidos para efectos del impuesto a la renta a su valor de mercado.

DL 299

En el caso en que se genere una utilidad entre el valor de mercado y el costo computable del bien materia de leasing, el impuesto deberá pagarse en su totalidad y al inicio del contrato que es cuando se produce la transferencia. En tanto, el beneficio tributario representado por el cargo a resultados de las cuotas de leasing, se generará a lo largo del plazo del arrendamiento financiero, con lo cual, el pago del impuesto a la renta, su forma de pago y la oportunidad de pago reducirían significativamente el beneficio tributario

DL 915

La presente norma precisa que cuando el arrendador adquiera un bien del arrendatario para luego entregárselo a él mismo en leasing, los resultados provenientes de dicha enajenación no se encuentran gravados con el impuesto a la renta, con las siguientes excepciones:

- El arrendatario no ejerza la opción de compra, en cuyo caso, la renta se devengará en el ejercicio en que vence el plazo para ejercer dicha opción.
- Se deje sin efecto el leasing, en cuyo caso se devengará en el ejercicio en que tal situación se produzca

Para tales supuestos, la renta bruta del arrendatario estará dada por la diferencia existente entre el valor de mercado de los bienes y el costo computable de los mismos, al momento de producirse el devengo. Las referidas no son de aplicación cuando se produzca la pérdida del bien objeto del contrato y el mismo no sea repuesto.

CASO 3: LEASEBACK PARA MAXIMIZAR AGOTAMIENTO DE LA PERDIDA TRIBUTARIA ARRASTRABLE⁹¹ Y LA APLICACIÓN DEL CREDITO FISCAL

Como en el caso anterior, hemos presentado los alcances de algunos dispositivos tributarios que tienen incidencia en el leaseback. A continuación, presentamos una de las prácticas para maximizar los beneficios tributarios del leaseback tomando en cuenta la situación financiera de la empresa.

Datos de la empresa:

Ejercicio contable 2002

Utilidad contable a partir del 2001

Pérdida tributaria arrastrable acumulada al 2000

⁹¹ Nota a los Estados Financieros de Situación Tributaria de Alicorp al 31 de diciembre de 2002. “La pérdida tributaria arrastrable al 31 de diciembre del 2002 de S/.483.1 millones, ha sido determinada de acuerdo con la legislación tributaria, agregando y deduciendo a la utilidad financiera, las partidas que se consideran gravables y no gravables, respectivamente. En el año 2002 las principales adiciones corresponden a la depreciación de las revaluaciones de activos fijos y la amortización de intangibles. Dicha pérdida podrá ser compensada con las utilidades futuras que obtenga la Compañía hasta el año 2004”

Tabla 5.18

Prácticas para maximizar beneficios tributarios del leaseback

Condiciones financieras	Beneficio con DL 299	Beneficio con DL 915
Pérdida tributaria de ejercicios anteriores que se puede agotar hasta el 2004	Dependiendo de la magnitud de la pérdida tributaria arrastrable ésta puede ser consumida en parte con la utilidad imponible generada entre el valor de mercado y el costo computable del bien materia del leaseback. Los bienes con un costo computable bajo y valor de utilización económica alto eran los más calificados para este propósito.	Como la transferencia del bien no produce renta gravada, salvo que no se cumpla lo expuesto en el caso anterior, el agotamiento de la pérdida tributaria arrastrable no se concretaría, excepto por los reparos que producen las diferencias entre la depreciación contable y tributaria
Crédito fiscal	<p>El crédito fiscal por IGV como activo monetario se encuentra afecto a los riesgos de tipo de cambio y devaluatorios. El débito fiscal del IGV por el leaseback permite consumir el crédito fiscal del cliente.</p> <p>En la época que se aplicaba el impuesto a los activos se convertía en una herramienta para reducir la base imponible de los activos netos, pues reducía el crédito fiscal y por normas tributarias se podía excluir a los bienes en leasing de dicha base.</p>	Es aplicable lo concerniente al DL 299

5.6.2 Recomendación

Resulta claro que tanto el arrendador como la arrendataria han sabido aprovechar las ventajas tributarias que ofrece el leasing y que resulta anecdótico que el Estado cuya labor es fijar los parámetros legales para el desenvolvimiento del leasing, haya sido el gran perjudicado. Demás está decir que el no elaborar dispositivos legales que sean explícitos o claramente interpretables, ha proporcionado las válvulas de escape que todo empresario sabe sutilmente utilizar en beneficio de su empresa.

Queda como experiencia la importancia que tiene el definir bien el marco legal del leasing y si éste se encuentra delimitado como sistema, las medidas a adoptar se ven beneficiadas porque todos los integrantes del mismo se encontrarían debidamente ordenados y éstos pueden tener claramente identificadas las funciones a desempeñar. No olvidemos que el leasing se crea

para ser un factor relevante en el aparato productivo e impulsor de la economía nacional y que por cuestiones puramente técnicas que se llevan al ámbito político se ven mermados sus objetivos primordiales.

5.7 Experiencias aprovechables

5.7.1 Legislación comparada⁹²

5.7.1.1 Estados Unidos

En este país, sin duda la cuna del leasing y el país donde mayor difusión ha alcanzado este contrato, está regulado en el Uniforme Commercial Code (U.C.C), de 1952 y revisado en 1958, 1962, 1966, 1972, 1977 y 1987, que lo ubica dentro de la categoría del "lease intended as security", esto es un tipo negocial autónomo, diferente del simple arrendamiento ("true lease") que se caracteriza por la existencia de un "security interest", por el cual se otorga un derecho de garantía a la sociedad de leasing.

El Art. 9 del UCC recoge en su texto todos los tipos de garantía de la "personal property" y en su punto 105 exige como elementos básicos los siguientes:

- a. Un deudor que ofrece su propiedad como garantía del crédito que solicita.
- b. Un acreedor que recibe la garantía del préstamo que realiza.
- c. El acreedor cede el uso del bien al deudor y retiene su propiedad, en garantía de la devolución de la cantidad transmitida.
- d. La propiedad del acreedor queda limitada por el derecho de uso conferido en favor del deudor.

⁹² Idem 39

De tal forma las partes tienen plena libertad, al celebrar el contrato, de utilizar una u otra modalidad entre las permitidas en el Art. 9.

Se ha destacado la simplicidad del sistema del UCC, que resulta ágil y comprensivo de cualquier negocio jurídico en el que se transmite un derecho sobre un bien o se otorga un crédito estipulando, de una u otra forma, una garantía real sobre el bien, garantía que puede alcanzar a la propiedad del mismo.

Agrega Villar Uribarri que ha sido la Jurisprudencia de los Tribunales americanos la que sobre la base de las amplias categorías legislativas, ha diseñado el concepto del contrato denominado leasing. Diseño que se ha realizado a partir del simple arrendamiento. Se habla de arrendamiento puro (true lease) y de arrendamiento para garantizar el derecho del acreedor que transmite el uso del bien y, a la postre, el derecho de propiedad de aquél, una vez satisfecho su precio íntegro (lease intended as security). Destaca el citado autor hispano, que mientras en el arrendamiento puro no hay dudas de quién es el propietario del bien, en el arrendamiento en garantía del derecho del acreedor es necesario que se proceda a conferir publicidad al mismo mediante su inscripción en el Registro (filing), para que el acreedor propietario pueda defender su dominio frente a terceros. Y esa publicidad adquiere particular relevancia frente a terceros en los supuestos de insolvencia del deudor.

De modo que para el derecho norteamericano resulta fundamental la conservación de la propiedad por el dador, con la finalidad de asegurar el cumplimiento del contrato, pero se exige la inscripción del dominio en un registro como condición de publicidad y para su eficacia frente a terceros.

Además, cabe señalar, que la mera existencia de una opción de compra no define la presencia de un "lease intended as security". No

habrá dudas que es tal cuando el precio es puramente nominal o simbólico, pero en caso contrario se deben analizar los hechos que permitan conocer la voluntad de las partes contratantes. Para determinar si el precio es puramente nominal o simbólico, es necesario tomar en consideración el valor de mercado del bien en el momento en que la opción de compra puede ejercitarse. El precio estipulado para adquirir el bien mediante el ejercicio de la opción, no habrá de exceder del veinte por ciento del valor total, según la doctrina jurisprudencial.

Finalmente corresponde señalar que en los EE.UU. no es necesario que el "dador" (lessor) sea una sociedad especial ni una entidad financiera, ya que cualquier persona puede ser dador de bienes en leasing.

5.7.1.2 Francia

La legislación francesa fue la primera en regular sobre el leasing, con la denominación de "crédit-bail", por ley 66-455 de 1966, modificada por la ordenanza 67-837 de 1967. El Art. 1 de la ley define al "crédit-bail" como "la operación de arrendamiento de bienes de equipo o de material de utilaje comprado con vistas a ser alquilado por empresas propietarias de los mismos, cuando estas operaciones cualquiera sea su denominación, proporcionan al arrendatario la posibilidad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados mediante un precio convenido teniendo en cuenta, al menos en parte, los desembolsos efectuados a título de alquiler."

El Art. 2 establece que las empresas que tienen por actividad habitual realizar estas operaciones están sujetas a las reglamentaciones que disciplinan la profesión de banqueros y profesiones anexas.

De modo que para la legislación francesa el contrato de leasing es una operación bancaria.

El legislador francés se ha preocupado de referir el leasing solamente a bienes de equipo, de material de utilaje o de bienes inmobiliarios de uso profesional, especialmente comprados con vistas a darlos en alquiler, como señala la primera parte del Art. 1 que hemos citado anteriormente.

Un decreto del 4 de julio de 1972 se refiere a la publicidad del contrato de leasing establecido sobre bienes muebles e inmuebles y alude a la publicidad contable y a la registral. La publicidad contable que ha de llevar quien recibe los bienes en leasing consiste en su obligación de hacer constar en su cuenta de explotación los cánones que satisface para la ejecución del contrato y en su balance las cantidades pendientes de pago. La ausencia de tal publicidad da lugar a la imposición de sanciones.

La publicidad registral se lleva en un Registro especial a cargo del Tribunal de Comercio y exige la inscripción de los contratos de leasing para que el dador pueda oponer su condición de propietario frente a los acreedores del tomador, salvo que se pruebe que aquellos conocían el contrato de leasing.

De manera que el legislador francés no ha regulado el leasing como un contrato autónomo, sino como una modalidad de la locación (un arrendamiento con opción de compra), que se diferencia del alquiler-venta y de la venta a plazo por la actuación de un arrendador profesional (la sociedad de leasing), sometida a la legislación bancaria.

5.7.1.3 Bélgica

La legislación belga está inspirada en el régimen francés. El Real Decreto 55 -dictado en virtud de la habilitación legislativa de la Ley de 31 de marzo de 1967- de 10 de noviembre del mismo año, constituye el estatuto de las empresas de leasing. Esa legislación tomó en

consideración criterios esencialmente económicos para regular el contrato, que denomina "location-financement".

El Real Decreto de 1967 exige que el contrato de leasing se refiera a bienes de equipo, que el usuario afecte sólo para fines empresariales o profesionales. Estos bienes deben ser adquiridos por la empresa de leasing con el objeto de celebrar el contrato de leasing con el futuro usuario. El plazo del contrato debe coincidir con la vida útil del bien. Y su precio se ha de fijar de tal manera que el valor del bien arrendado se amortice durante el período de su uso. El contrato debe otorgar una opción de compra por el valor residual en favor del usuario.

La sociedad de leasing conserva la propiedad durante el período locativo y hasta el ejercicio de la opción de compra y pago del valor residual.

Esta ley adquiere singular importancia en el país, a raíz de haber servido de modelo al Proyecto de Reformas al Código Civil elaborado por la Comisión designada por el decreto 468/92 (ver Reformas al Código Civil, Ed. Astrea, 1993, pág. 258) y por haber sido ese proyecto la fuente inmediata de la ley 24.441 en materia de leasing.

5.7.1.4 Italia

La legislación italiana no ha regulado este contrato y de allí que la doctrina y la jurisprudencia hayan dedicado un gran esfuerzo para definir y encasillar jurídicamente este contrato. El único concepto legislativo de leasing está contenido en la ley 183 del 2 de mayo de 1976, por la cual se regula la intervención extraordinaria del gobierno en la zona del Mezzogiorno italiano para el quinquenio 1976/1980.

5.7.1.5 España

El leasing se desarrolló en España sobre la base del principio de autonomía de la voluntad que consagra el Art. 1255 del Código Civil, siendo su regulación de naturaleza fiscal. Comienza en 1971 con el Reglamento del Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas, aprobado por Decreto 3361/1971; le siguen el Real Decreto-Ley 15/1977 sobre Medidas Fiscales, Financieras y de Inversión Pública, normativa que se constituyó en el "estatuto del leasing" por diez años, hasta que fue modificado por regulaciones posteriores. La ley 26/1988 sobre Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito, contiene en su disposición adicional 7, una regulación sustantiva del contrato de leasing.

El real decreto-ley 15 de 1977, destina siete artículos a establecer las reglas básicas del arrendamiento financiero y de las sociedades especializadas en estas operaciones. El Art. 19 de dicho decreto establece:

"A los efectos de la presente disposición constituyen operaciones de arrendamiento financiero aquellas operaciones que, cualquiera que sea su denominación, consistan en el arrendamiento de bienes de equipo, capital productivo y vehículos, adquiridos exclusivamente para dicha finalidad por Empresas constituidas en la forma prevista en el Art. 22 y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario. Las mencionadas operaciones deberán incluir una opción de compra a favor del usuario al término del arrendamiento".

El Art. 22 de dicho decreto prescribe que las sociedades de leasing deben constituirse como sociedades anónimas, tener por única actividad la de realizar estas operaciones e inscribirse en un Registro que lleva el Ministerio de Hacienda.

María Candelas Sánchez Miguel al comentar una sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, del 5 de julio de 1986, sostiene que es a partir de 1977 cuando en el derecho español se define

legalmente el contrato de leasing, al que se denominó "arrendamiento financiero". Y aludiendo al concepto de leasing contenido en el Art. 19 que hemos citado antes, expresa que esa definición destaca su carácter de arrendamiento, la limitación de los bienes objeto del contrato, el carácter específico del objeto social de las sociedades que lo efectúen y la opción de compra a favor del arrendatario.

También agrega la citada autora que el Decreto Real citado dejó abiertas las puertas para incluir nuevos bienes, como ocurrió mediante la incorporación del leasing inmobiliario por un Real Decreto de 1980 (Pág. 223).

5.7.1.6 Brasil

Este contrato se denomina "arrendamiento mercantil" y está regulado en la ley 6099 de 1974, reformada por ley 7132 de 1983. Esta ley definió la operación, estableció los requisitos mínimos que deben satisfacer estos contratos y determinó los criterios contables e impositivos aplicables. Asimismo, facultó al Consejo Monetario Nacional a reglar la operación, el campo de actuación de las sociedades autorizadas a realizarlas y los bienes susceptibles de ser objeto del contrato.

Se define el contrato de "arrendamiento mercantil" como el negocio jurídico realizado entre una persona jurídica en calidad de arrendadora y una persona física o jurídica en calidad de arrendataria, que tiene por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos por la arrendadora, siguiendo especificaciones de la arrendataria y para uso propio de ésta.

Los contratos de arrendamiento mercantil deberán contener las siguientes disposiciones:

- a) Plazo del contrato;
- b) Valor de cada contraprestación por períodos determinados, no superiores a un semestre;
- c) Opción de compra o renovación del contrato, como facultad del arrendatario;
- d) Precio para optar por la compra o criterio para su fijación, cuando fuera estipulada esta cláusula.

El Banco Central de Brasil ha reglamentado las operaciones de "arrendamiento mercantil" en diciembre de 1984, prescribiendo la necesidad de que las sociedades dadoras sean previamente autorizadas por dicha institución.

5.7.1.7 México

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares mexicana, por Decreto del 30 de diciembre de 1981, incorporó un capítulo III denominado "Sobre las arrendadoras financieras", Art. 62 al 78, por lo cual a partir de esa fecha dichas instituciones son consideradas como Organizaciones Auxiliares de Crédito y para poder actuar requieren "concesión" del Estado y registro. Esta ley, reformada en diciembre de 1984, establece en los artículos 24 al 38 dicho régimen. El Art. 25 define el arrendamiento financiero que prevee que al vencimiento del contrato el arrendatario deberá adoptar algunas de las tres opciones previstas en el Art. 27. Y dichas opciones, según esta norma son:

- a) La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato;
- b) La de prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo; y
- c) La participación con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero.

5.7.1.8 Ecuador

Este país dictó en 1978 una Ley de Arrendamiento Mercantil, (Decreto Supremo 3121 del 22 de diciembre de 1978), regulando este contrato, de modo muy similar al referido anteriormente para México, debiéndose señalar que lo hizo con tres años de anticipación, de allí su mérito.

La ley califica de mercantil el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles cuando se sujete a las siguientes disposiciones:

- a) Que el contrato se celebre por escrito y se inscriba en el Libro de Arrendamientos Mercantiles;
- b) Que el contrato contenga un plazo inicial forzoso, para ambas partes;
- c) Que la renta a pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado a la opción de compra, excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien;
- d) Que el arrendador sea propietario del bien arrendado;
- e) Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos:
 - Comprar el bien, por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20 % del valor total de rentas devengadas.
 - Prorrogar el contrato por un plazo adicional, en cuyo caso el precio será inferior al pactado originalmente, salvo que el contrato incluya mantenimiento, suministros o asistencia.
 - Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero.
 - Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustitutivo.

El plazo forzoso en los contratos de arrendamiento mercantil de bienes muebles debe coincidir con su lapso de vida útil. En los contratos sobre bienes inmuebles no puede ser inferior a cinco (5) años.

Una regla muy importante en materia impositiva es la del Art. 4 que establece que cuando el arrendatario ejerza la opción de compra por el valor residual, éste se considerará la base imponible para los efectos del cálculo de los impuestos fiscales o municipales que graven la transferencia de dominio.

El arrendador tiene derecho a recuperar la cosa arrendada en los siguientes casos:

- Incumplimiento del arrendatario;
- Terminación del contrato; y
- Muerte o disolución del arrendatario;
- Embargos o prohibición de enajenar dictados contra el arrendatario por pedidos de terceros (Art. 7); y también en el caso de insolvencia o quiebra del arrendatario (Art. 9).

Se prevé un proceso de ejecución especial por el cual, el arrendador debe presentar al juez el contrato debidamente inscripto y, de acuerdo con la causal, un documento público que acredite el extremo invocado. Presentados esos elementos el juez ordena la entrega de la cosa en caso de bienes muebles; y en caso de inmuebles el inmediato lanzamiento del arrendatario. La resolución es apelable al solo efecto devolutivo, es decir, que su interposición no suspende la ejecución de la misma. Todo ello sin perjuicio de las acciones que pudiera ejercer el arrendatario si el arrendador hubiera procedido maliciosamente (Art. 7).

Los derechos del arrendatario sólo podrán ser transferidos con acuerdo del arrendador (Art. 8).

En el caso de los bancos o entidades financieras, los préstamos destinados a operaciones de arrendamiento mercantil no están sometidos a límites con relación al capital de la entidad prestamista (Art. 11).

Los bienes objeto de este contrato deben estar cubiertos por seguros contra todo riesgo (Art. 12).

Pueden realizar estas operaciones los bancos y entidades financieras y sociedades especialmente constituidas al efecto, bajo la forma jurídica de sociedades anónimas (Art. 14). ("La regulación del Leasing en Iberoamérica", cit. Pág. 46 y 47).

5.7.1.9 Chile

La ley 18.576 de 1986, modificatoria de la Ley General de Bancos, autorizó a las instituciones bancarias a constituir sociedades filiales destinadas a complementar su giro. Por su parte la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras mediante las Circulares 2.257 del 22 de mayo de 1987, y 2393 de octubre del mismo año, reglamentó la formación de sociedades, su operativa y fiscalización. Se exige que esas sociedades tengan objeto exclusivo y se limita la participación de los bancos en su capital. La ley 18.707 de 1988 modificó también la Ley General de Bancos consagrando legalmente las modificaciones antes referidas.

La actividad de las sociedades de leasing filiales de los bancos, está regulada por las Circulares 239 de 1988 y otras posteriores (Cfme. Ricardo Sandoval López, Tratado de Derecho Comercial. Nuevas Operaciones Mercantiles, Ed. Jurídica Conosur Ltda. 2da. ed., 1994, pág. 6).

En diciembre de 1993 se sancionó la Ley 19.281 que establece normas sobre arrendamiento de viviendas con promesa de

compraventa. Esta ley fue modificada en agosto de 1995 por la ley 19.401. Estas leyes se complementan con la 19.360, también de 1995, por la que se crea un sistema de compensación que se aplica exclusivamente a los bancos, sociedades financieras, administradoras de mutuos hipotecarios y a las sociedades inmobiliarias de la ley 19.281.

El sistema es muy original y complejo. Funciona sobre la base del ahorro de los interesados (personas naturales), en bancos, sociedades financieras y cajas de compensación de asignación familiar. Esos ahorros constituyen un "fondo" que debe ser administrado por sociedades de objeto exclusivo, sujetas a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros.

Esas administradoras deben invertir esos recursos en la misma forma y condiciones que las establecidas para los Fondos de Pensiones. Pueden administrar más de un fondo, pero deben separar contablemente cada uno de ellos, y respecto de su propio patrimonio.

Con cargo a los fondos existentes en las cuentas de ahorro, la institución donde está abierta la cuenta paga mensualmente la renta del arrendamiento al arrendador promitente vendedor. El saldo de dicha cuenta y su capitalización constituirá el fondo disponible para el pago del precio de la compraventa prometida de la vivienda arrendada.

Las empresas arrendadoras deben ser también sociedades constituidas a ese efecto y están sometidas a la fiscalización de la Comisión de Valores y Seguros. Los bancos y sociedades financieras pueden constituir filiales como sociedades inmobiliarias. También pueden constituir y formar parte de estas sociedades, las Administradoras de Fondos de Pensión (Art. 12, modif. ley 19.401).

Las sociedades de leasing y las filiales de bancos que actúan como tales, pueden incorporar a su objeto social esta operatoria.

Las sociedades inmobiliarias pueden emitir bonos, con garantías hipotecarias sobre las viviendas y prendaria sobre el crédito que la inmobiliaria tiene sobre los arrendamientos pactados.

Los titulares de las cuentas de ahorro pueden celebrar contratos de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa con las sociedades inmobiliarias referidas. Pueden ser objeto del contrato viviendas terminadas, nuevas, usadas o en construcción.

También se autoriza a celebrar este tipo de contratos a los titulares de cuentas sobre viviendas de las cuales sean propietarios y que sean vendidas a una sociedad inmobiliaria, celebrando un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa por la respectiva vivienda (Art. 25, segundo párrafo, modif. por ley 19.401).

Los contratos de arrendamiento deben celebrarse por escritura pública a inscribirse en el Registro de Hipotecas y Gravámenes.

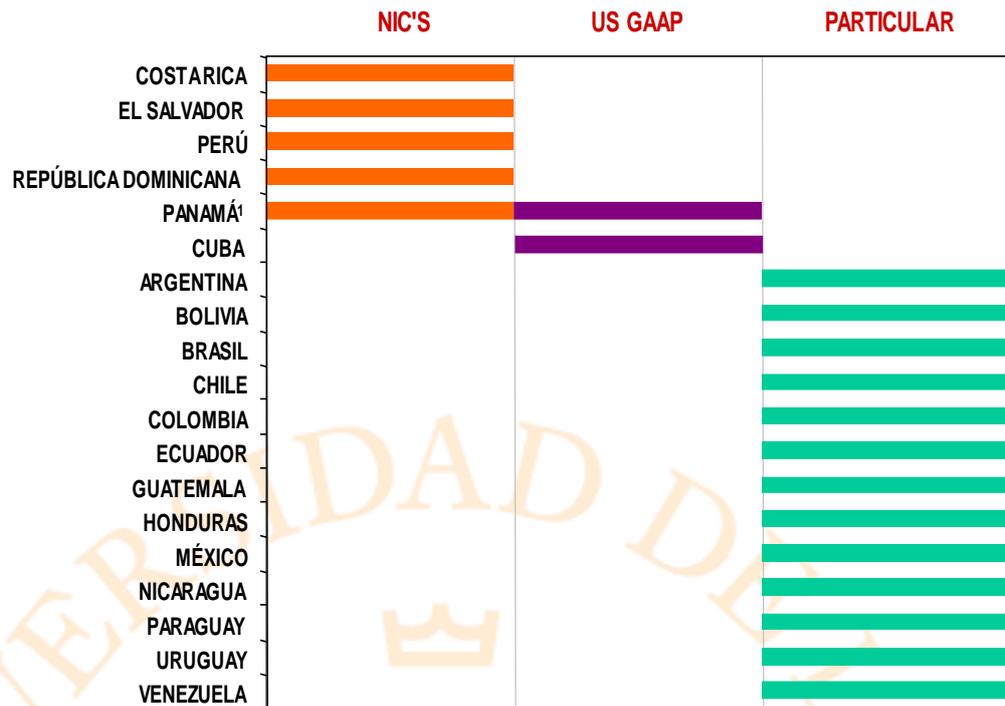
Los titulares de las cuentas de ahorro referidas pueden aspirar a un subsidio habitacional que otorga el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, con el objeto de complementar el aporte y el ahorro voluntario acumulado por el titular (Art. 45) y para la compra de viviendas económicas (Art. 25, modif. por ley 19.401).

5.7.2 APLICACIÓN DE NORMATIVA CONTABLE EN LATINOAMERICA

La Mayoría de los Países Utiliza una Contabilidad Sui Generis para Registrar sus Transacciones Bancarias

Figura 5.8

Sistema contable para el registro de las operaciones bancarias en América Latina



¹ La banca puede utilizar indistintamente cualquiera de las dos
Fuente: La Regulación Bancaria en América Latina. José M. López y Francisco Jiménez, 2002 - FELABAN

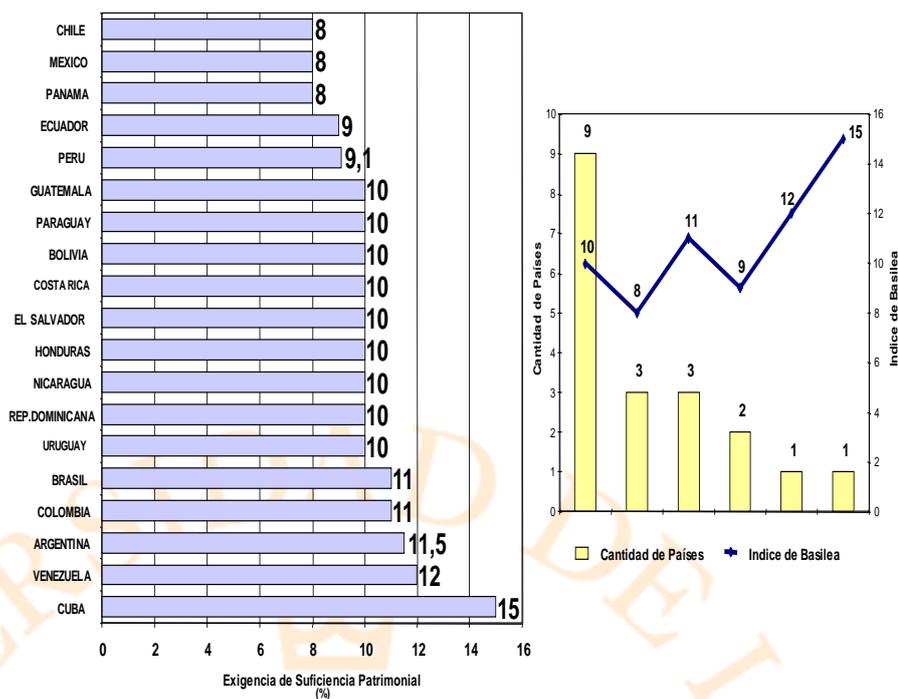
5.7.3 NORMAS SOBRE REGULACIÓN BANCARIA EN LATINOAMERICA

5.7.3.1 Suficiencia de Capital

El Actual Acuerdo de Suficiencia de Capital se Cumple Cabalmente en los Países de la Región Latinoamericana

Figura 5.9

Suficiencia de capital en América Latina



Fuente: Normas Prudenciales para la banca que opera en América Latina y otras regulaciones. José M. López y Francisco Jiménez, 2001 - FELABAN

5.7.3.2 Riesgos bancarios

El Énfasis de la Regulación en AL, se Sitúa en el Riesgo Crediticio. Otros Tipos de Riesgo Encuentran Menor Expresión en la Regulación Latinoamericana o Están en Proceso de Instrumentación.

Figura 5.10
Riesgos bancarios en América Latina



■ En proceso de establecimiento

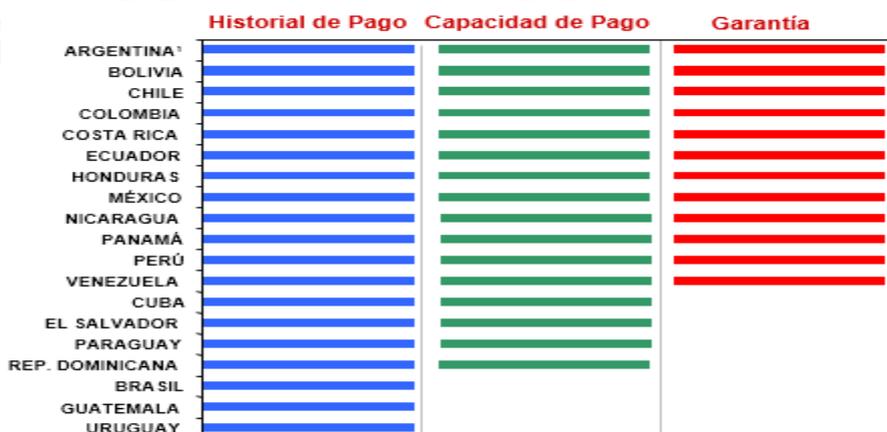
Fuente: La Regulación Bancaria en América Latina. José M. López y Francisco Jiménez, 2002 - FELABAN

5.7.3.3 CLASIFICACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS COMERCIALES

Criterios de Clasificación. Aunque los mismos factores son tomados en cuenta en la clasificación de los créditos, existen discrepancias en la definición de atraso.

Figura 5.11

Clasificación de los préstamos comerciales en América Latina



¹ La periodicidad mínima de clasificación es anual, pero cuando los clientes adeudan el 5% del Capital Normativo del banco se deben evaluar trimestralmente y semestralmente cuando dicha deuda represente entre el 1% y 5%.

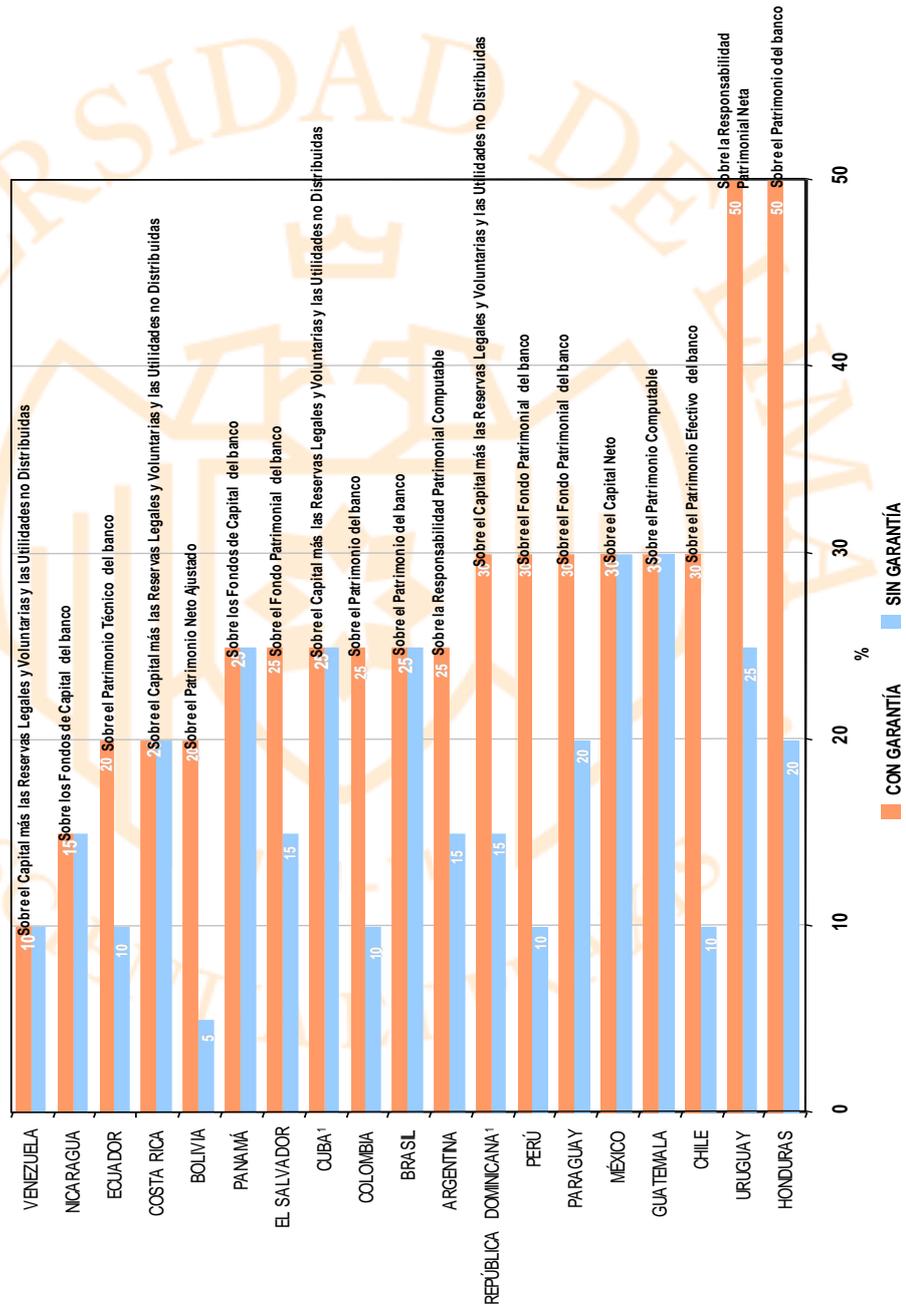
Fuente: La Regulación Bancaria en América Latina. José M. López y Francisco Jiménez, 2002 – FELABAN

5.7.3.4 LÍMITES MÁXIMOS A LOS PRÉSTAMOS INDIVIDUALES

Se Presta Especial Énfasis al Riesgo de Concentración en Créditos Individuales.

Figura 5.12

Límites máximos a los préstamos individuales



Fuente: La Regulación Bancaria en América Latina. José M. López y Francisco Jiménez, 2002 - FELABAN

5.7.3.5 COMPONENTES BÁSICOS DEL NUEVO ACUERDO

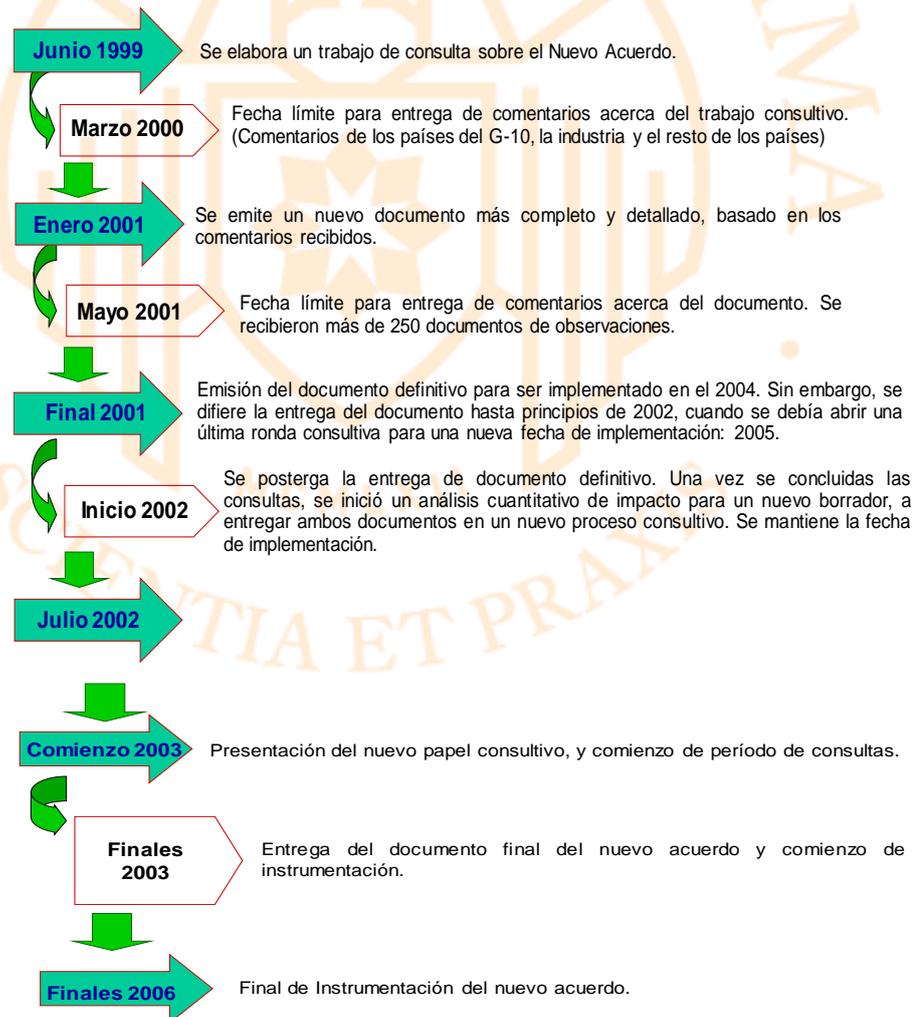
Figura 5.13

Componentes básicos del nuevo acuerdo



Figura 5.14

Programación para el nuevo acuerdo



Fuente: FELABAN

CAPITULO VI: HECHOS POSTERIORES

6.1 Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones Resolución SBS N° 808-2003, publicada en el Diario El Peruano el 30 de mayo de 2003 y que entrará en vigencia a partir del primero de octubre del presente año.

El trabajo de investigación en lo concerniente a las normas de regulación y supervisión dictaminadas por la Superintendencia de Banca y Seguros para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones se ha desarrollado según lo observado en la resolución SBS N° 572-97 cuya vigencia esta comprendida entre el 22 de agosto de 1997 y el 30 de setiembre de 2003, un día antes de la entrada en vigencia de la Resolución SBS N° 808-03, la que cita en sus dos primeros artículos lo siguiente:

Artículo Primero. - Aprobar el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones adjunto, que será de aplicación para las empresas del sistema financiero sujetas a riesgo crediticio, incluyendo a las cooperativas de ahorro y crédito no autorizadas a captar recursos del público, en adelante empresas.

Artículo Segundo. - La presente norma entrará en vigencia el 1 de octubre del presente año, fecha a partir de la cual quedarán derogados el Oficio Circular N° 6731-97 del 24 de octubre de 1997, las Resoluciones SBS N° 572-97 del 20 de agosto de 1997, N° 992-98 del 23 de septiembre de 1998, N° 641-99 del 14 de julio de 1999, N° 031-2000 del 14 de enero del 2000, N° 357-2000 del 26 de mayo del 2000 y N° 435-2000 del 23 de junio del 2000, N° 537-2000 del 10 de agosto de 2000, N° 563-2000 del 18 de agosto de 2000, N° 663-2000 del 27 de septiembre de 2000, la Circular N° B-2061-99, F-0402-99, EAF-0188-99, CM-0249-99, CR-0119-99, EDPYME-0062-99 del 29 de octubre de 1999 y, todas aquellas normas que se le opongan de manera total o parcial, con excepción de las disposiciones contables.

6.2 Exposición “La política gubernamental para la estabilidad económica y social” del Dr. Javier Silva Ruete Ministro de Economía y Finanzas 16 de Junio de 2003

Es importante resaltar la actual situación económica que se vive en el país por las diferentes medidas propuestas por el Ministro de Economía y Finanzas y que son materia de debate en el Congreso. Presentamos una síntesis de la exposición:

...”Dada la situación descrita, con el fin de atender las principales demandas sociales sin sacrificar ni poner en peligro la estabilidad y la sostenibilidad económica del país, el Consejo de Ministros ha aprobado un conjunto de medidas que están contenidas en 10 proyectos de ley, 7 decretos supremos y 1 decreto de urgencia, destinados a alcanzar los siguientes objetivos: racionalizar el gasto público, elevar sustantivamente la presión tributaria e introducir mayor equidad en el régimen de la Ley 20530 (Cédula Viva)”...

Figura 5.15

Esquema de exposición sobre políticas gubernamentales



CAPITULO VII: PERSPECTIVAS

En febrero del 2002⁹³, se consultó a altos ejecutivos de las principales empresas de arrendamiento financiero sobre cómo veían el panorama del leasing después de haber transcurrido un año de la dación de las normas tributarias que incidieron en el descenso del nivel de colocaciones de leasing. A continuación, presentamos extractos de las opiniones que emitieron en su momento y que paradójicamente siguen, en algunos casos, vigentes:

El gerente general de **Credileasing**, Andrés Ferrand, afirmó que...“Son muy comunes las operaciones de leasing en las que el proveedor es extranjero en la industria manufacturera, ya que la mayoría de proveedores de maquinaria se encuentran en el exterior”..., asimismo indicó...“En la medida que no se considere al leasing como una herramienta de impulso a la inversión, tanto de pequeñas como de medianas y grandes empresas, estaremos alejándonos de los objetivos primordiales de generar desarrollo y empleo a través de la inversión privada. Teniendo las reglas de juego claras, estables y equitativas en el mercado para las arrendadoras y las empresas, se contará con una herramienta fundamental para contribuir al objetivo antes mencionado brindando más créditos a éstas. Esto se comprueba por ser un instrumento de inversión neutral ya que no tiene restricciones para ningún tipo de empresa”...

A su vez a la interrogante ¿Qué importancia tiene el leasing en el desarrollo del mercado de capitales? Sostuvo...“El leasing es importante en el desarrollo del mercado de capitales ya que a través de los Bonos de Arrendamiento Financiero (BAF), fuente principal de captación de recursos de Credileasing, se beneficia a los trabajadores a través de las AFP y a los ahorristas a través de los fondos mutuos. Los BAF son el principal impulsor del mercado secundario”...

Mario Ventura, gerente general de **América Leasing** refirió que...“En la actualidad empresas muy competitivas pueden acceder a un contrato de leasing a tasas de

⁹³ Leasnig: “La mejor alternativa de financiamiento de mediano plazo”. Diario Gestión del 20 de febrero de 2002

interés inferiores a 10% mientras que empresas medianas pueden financiarse a tasas de interés entre 14% y 16%, que son niveles atractivos si se consideran las alternativas.

Así comentó, que, si una empresa pequeña descuenta letras en el banco o hace uso de sobregiros, las tasas de interés que paga resultan el doble o triple de las que encuentra en el arrendamiento financiero

Incluso destacó que el leasing es un producto más transparente porque tiene un flujo de pagos fijo establecido mediante cronograma inscrito en Registros Públicos. <El leasing es un producto transparente pues el cliente sabe lo que le va a costar>, aseveró”...

Asimismo Ventura señaló que...“Falta un marco regulatorio que permita a las empresas arrendadoras locales realizar alianzas estratégicas con entidades extranjeras que hacen operaciones de arrendamiento con proveedores internacionales. <La adquisición de transformadores, postes de alta tensión, turbinas, hidroeléctricas, termoeléctricas, aviones, barcos, etc., se hace mediante operaciones que se sindicán>, las cuales tienen un tratamiento contractual sumamente complejo pues no existe todavía una regulación que permita gozar al cliente de beneficios tributarios tal como sucede en otros países”...

El gerente general de **Wiese Sudameris Leasing**, Javier Ducassi declaró “Sabemos que, corrigiendo algunas incongruencias legales, tendremos en el arrendamiento financiero un importante instrumento de desarrollo de la economía nacional. Ya pasaron los tiempos del leasing como la novedad del mercado financiero, ahora es un instrumento consolidado en las mentes de los gerentes de las empresas. El mercado va a seguir creciendo, alcanzando, cada vez más, a sectores y empresas con menor acceso al financiamiento tradicional, y ofreciéndoles menores costos”...

Manuel Salazar, gerente general de **Citileasing** refirió que “Por estas características el leaseback tuvo anteriormente importantes tasas de crecimiento, lo que ha variado a raíz de los cambios a la normativa del arrendamiento financiero, teniendo en cuenta que como algunos bancos ya no pueden ofrecer las ventajas tributarias que anteriormente ofrecían este producto, los clientes simplemente han perdido interés”...

El gerente de producto del **BankBoston** comentó “Respecto a cómo podría favorecer al negocio de leasing el incremento de las privatizaciones y concesiones, Martínez afirmó que las operaciones de arrendamiento financiero siempre están ligadas a decisiones de inversión de las empresas privadas.

Así, consideró que al incrementarse las privatizaciones y concesiones existirán mayores probabilidades de apreciar un incremento en las colocaciones de leasing. <En muchos casos las empresas privatizadas u otorgadas en concesión, con la finalidad de dedicarse íntegramente al giro de su negocio, prefieren contratar servicios de terceros, los cuales tiene que realizar inversiones mediante operaciones de leasing para cumplir eficientemente las labores encomendadas>, puntualizó”...

José Zapata, gerente comercial del **Banco Santander Central Hispano** sostuvo que “Parte del crecimiento de las operaciones de arrendamiento financiero este año podría estar explicado por el desarrollo del sector textil, lo que se vería reforzado por la extensión del ATPA (preferencias arancelarias de EEUU a las exportaciones de países andinos) a los textiles peruanos. Asimismo, remarcó que otro sector que podría ayudar este año a la recuperación del leasing es el comercio”...

Respecto a los bonos refirió “En la medida que las nuevas colocaciones de leasing superen a los montos de amortización, se espera que las empresas arrendadoras aumenten sus emisiones de Bonos de Arrendamiento Financiero (BAF). <El mercado de valores está ávido por recibir cualquier nueva colocación y más aún de papeles con buena calificación de riesgo>, expresó”...

De acuerdo con estas opiniones y con las condiciones actuales de la economía, podemos resumir las perspectivas del leasing en nuestro país:

- Cada vez ven más necesario el coordinar acciones conjuntamente ante las autoridades pertinentes, para poner las <reglas de juego>que permitan al leasing lograr los objetivos para los cuales fue creado.
- Los ejecutivos consultados coincidieron que en los próximos años los productos (operaciones leasing) se harán cada vez más a la medida de los clientes, permitiendo considerar nuevas alternativas de desarrollo.

- La internacionalización de los contratos permitiría mover equipos entre países.
- Incrementar la emisión de bonos de arrendamiento financiero para satisfacer la demanda del mercado de valores y tener una fuente de financiamiento que reduzca los costos de fondeo
- Reformas de orden tributario para alcanzar los niveles de colocaciones de leasing que se lograron hasta el 2000, inclusive.
- Desarrollo de nuevos mercados internos, vía privatizaciones y concesiones, y externos, por ejemplo, el ATPDA.
- Estructuración de contratos complejos que requieren de importantes niveles de capital y alta especialización, como sería el caso de estructurar un <leasing sindicado>.
- Recoger experiencias a nivel mundial pues existen países que tienen el arrendamiento financiero bastante desarrollado y con una legislación bastante adecuada. Existen cada vez más empresas especializadas en leasing que a su vez sus actividades las dirigen a un determinado tipo de bien.
- La banca múltiple ha perdido ventajas tributarias luego de los dispositivos tributarios que entraron en vigencia a partir del 2001.

CONCLUSIONES

8.1 Conclusiones parciales

En el desarrollo del capítulo cinco del presente trabajo de investigación, hemos citado diferentes situaciones que han incidido en el desenvolvimiento del arrendamiento financiero, las cuales nos sirven de base para las conclusiones parciales que a continuación detallamos. Cabe señalar que las recomendaciones han sido expuestas en cada uno de las situaciones identificadas del capítulo cinco, razón por la cual, no las señalaremos en el presente capítulo.

8.1.1 Pensamiento sistémico

Diseñar un sistema en el cual el arrendamiento financiero integre a, por decir, los subsistemas propuestos, como son: Legal – Normativo, Regulador – Supervisor, Arrendador y Clientes, bajo las actuales condiciones del sistema financiero nacional y por lo expuesto en el desarrollo del presente trabajo de investigación, resulta complicado, pero no limitativo para tomar la iniciativa de proponer un Enfoque Sistémico Contemporáneo dirigido al estudio del Sistema de Arrendamiento Financiero, el cual plantee una visión inter, multi y transdisciplinario que hará posible analizar al Sistema de manera integral, permitiéndole identificar y comprender con mayor claridad y profundidad los problemas sistémicos, sus múltiples causas y consecuencias. Así mismo, viendo al sistema como un ente integrado, conformado por partes que se interrelacionan entre sí a través de una estructura que se desenvuelve en un entorno determinado, se estará en capacidad de poder detectar con la amplitud requerida tanto la problemática, como los procesos de cambio que de manera integral, es decir, a nivel humano, de recursos y procesos, serían necesarios de implantar en la misma, para tener un crecimiento y desarrollo sostenibles y en términos viables, en el tiempo superar las discrepancias teóricas referidas a definir un Sistema de Arrendamiento Financiero incluido en el Sistema Financiero.

8.1.2 Información

El hecho de no tener definida la estructura del Sistema de Arrendamiento Financiero es un freno para poder contar con información oportuna, veraz y completa, referida a las colocaciones y cuentas conexas originadas por operaciones de arrendamiento financiero.

La predisposición que muestre el ente supervisor, SBS, es primordial para poder superar las limitaciones de información que sufren terceros interesados en el mercado financiero y de valores.

8.1.3 Reglas de juego

La actitud de los funcionarios del Estado que se encuentran vinculados a la promulgación de normas legales, ha sido el legislar en función de los ingresos fiscales que puedan obtenerse en operaciones de leasing, pero como este instrumento financiero está dirigido, principalmente a reactivar la economía nacional, imparten disposiciones de carácter tributario que se traducen en excepciones a las normas legales – contables que a la postre se traducen en distorsiones en la aplicación de la normatividad vigente.

8.1.4 Aspectos de regulación y de supervisión

Es claro que las normas de regulación y supervisión emanadas del ente supervisor desde sus inicios han sido dirigidas a la banca múltiple y que las operaciones de arrendamiento, en particular las otorgadas por empresas especializadas, se debían sujetar a las mismas. Estas últimas entidades fueron progresivamente adaptándose a las normativas del ente supervisor, pero en algunos casos la resistencia fue tenaz, causando que en algunas de ellas se recurriera a los empirismos normativos.

Existen factores que a nuestro entender contribuyeron a acrecentar las diferencias en la aplicación de las normas de regulación y supervisión por parte de las empresas especializadas, situación que en algo

se ha corregido con la dación de la Resolución SBS N° 808-03 cuya vigencia será a partir de octubre de 2003:

- a. Normas de regulación y supervisión dirigidas a la banca múltiple
- b. Débil supervisión de conglomerados financieros
- c. La relación entre bancos y subsidiarias
- d. Personal especializado de empresas de arrendamiento financiero
- e. Dispersión de opiniones respecto a criterios de evaluación crediticia
- f. Sistemas de información en entidades financieras que no permiten monitorear el íntegro de las colocaciones de leasing.

8.1.5 Entes supervisores

Los entes supervisores responden cada uno a objetivos particulares que en gran medida representan restricciones para realizar una labor coordinada cuando tienen que desarrollar sus labores de supervisión a una entidad financiera. Por ejemplo, respecto a la evaluación y clasificación de clientes de la cartera de colocaciones referidas a riesgos crediticios, toman en cuenta: la SBS, el impacto en el sistema financiero; los auditores internos, la gestión de la gerencia; los auditores externos y clasificadoras de riesgo, potenciales clientes; y la Conasev, el mercado secundario de bonos.

8.1.6 Aspectos tributarios

Ha medida que iba avanzando en la tesis, pude comprobar el impacto negativo que tiene en la economía la carencia de un ordenamiento legal claro y preciso, que permita aplicar los dispositivos tributarios, directos e indirectos, equitativamente a los participantes del Sistema de leasing.

Los Poderes del Estado, Ejecutivo y Legislativo, en la función de legisladores en la materia, han dejado transcurrir poco más de quince años para dictaminar sobre el ordenamiento tributario del leasing, siendo el Estado el más afectado en ese lapso de tiempo por los menores ingresos al fisco por operaciones de leasing y por el bajo nivel de competitividad que

muestran actualmente muchas de las empresas que accedieron a ese tipo de financiamiento (no realizaron programas sostenidos de renovación de bienes de capital).

Por el contrario, los grandes beneficiados en gran medida fueron las arrendadoras y arrendatarias que aprovecharon los vacíos legales de las normas y prácticamente se repartieron los beneficios tributarios, que ahora, bajo las nuevas normas les está resultando difícil de percibir, principalmente, a las arrendadoras.

En resumen, podemos señalar que han sido varios los aspectos que han influido para llegar a la situación actual donde se encuentra el arrendamiento financiero:

- a) Normas con claros vacíos legales;
- b) No tener identificadas las funciones que cada agente participante desempeña en una operación de leasing;
- c) El Estado no cuenta con los mecanismos necesarios para controlar los ingresos tributarios que se generan y los colaterales que se manifiestan en la economía en general, por ejemplo, que porcentaje de las colocaciones de leasing son bajo la modalidad de leaseback.

8.1.7 Experiencias aprovechables

8.1.7.1 Inversiones y generación de empleos

El notable descenso en el nivel de colocaciones de leasing a partir del 2000 es un claro indicador de que las inversiones, locales y del exterior, se han estancado. La coyuntura actual de la economía y política del país lo único que está logrando es ocasionar limitaciones o restricciones al ingreso de nuevas inversiones, derivándose proyectos que requieren de financiamiento mediante leasing a otros países, lo cual, se traduce en menores fuentes de trabajo.

8.1.7.2 Nuevos productos

Mientras en nuestro país las empresas arrendadoras y las arrendatarias recién se están reponiendo de los cambios tributarios y están digiriendo los de regulación crediticia recientemente dados, en otros países de Latinoamérica ya han venido desarrollando nuevos tipos de financiamiento con el leasing, mostrándonos las deficiencias que presenta el mercado de leasing en nuestro medio. Por ejemplo, podemos mencionar el caso de:

Chile	Leasing hipotecario
México	Compra – Venta de equipos usados
EEUU	True Lease (Leasing puro)

También señalaremos, que el leasing tiene incidencia en el mercado de capitales por medio de la emisión de bonos de arrendamiento financiero que son negociados principalmente en el mercado secundario de capitales, pero la escasa oferta de este tipo de deuda ha llevado a las Administradoras de Fondos de Pensiones y los Fondos Mutuos a no negociar los que tienen en cartera.

8.1.8 Subsidiarias

Un punto que debemos señalar como contraproducente para el desarrollo del leasing, es el referido a las distorsiones que los bancos comerciales propiciaron al constituir empresas subsidiarias especializadas en arrendamiento financiero y participar activamente como entidades arrendadoras. Inicialmente, se vio como un fortalecimiento del sistema financiero, en particular del leasing, pero con el transcurrir del tiempo se convertiría en una debilidad al estar en competencia empresas de un mismo grupo económico por un mismo segmento de mercado.

El argumento que esgrimían los bancos comerciales era que su patrimonio efectivo les permitía coberturar operaciones de leasing que involucraban grandes capitales, cubriendo holgadamente límites operativos impuestos por la SBS.

Pero a medida que la economía nacional se iba deteriorando, los bancos comerciales recurrieron a este tipo de operación para mejorar sus indicadores de gestión y cumplir con los requerimientos normativos referidos a riesgos crediticios. Es claro, que en determinado momento las operaciones de arrendamiento financiero posibilitaron a los bancos comerciales darles oxígeno a sus clientes con deuda atrasada o reestructurada, siendo la modalidad más utilizada la del leaseback.

8.2 Conclusión general

El trabajo de investigación ha permitido demostrar que efectivamente se evidencian discrepancias teóricas, distorsiones, restricciones, empirismos normativos, limitaciones, carencias y deficiencias en el **enfoque y perspectivas del sistema de arrendamiento financiero en el Perú**, en los casos o aspectos en que no se conocía, no se ha respetado o no se ha aplicado bien algún planteamiento teórico, especialmente en los conceptos básicos; o, por haber incumplido alguna norma, especialmente disposiciones de entes supervisores; o por experiencias aprovechables derivadas de similares realidades en otras partes del mundo, en particular, de Latinoamérica.

RECOMENDACIONES

Después de las recomendaciones parciales sólo vamos a mencionar una secuencia de acciones que debieran tomarse en cuenta para el fortalecimiento del arrendamiento financiero como sistema e instrumento al servicio de las empresas, y que éstas, a su vez contribuyan al desarrollo de la economía nacional, en primer lugar, y luego sirvan de fuente de ingresos para las arcas fiscales:

- Definir un Sistema de Arrendamiento Financiero (SAF)
- Elaborar un plan estratégico para el SAF
- Definir objetivos del SAF
- Priorizar los objetivos del SAF
- Diagnóstico de los sistemas de información y soporte tecnológico de las empresas arrendadoras
- Definir la información de carácter privado y general
- Determinar cronogramas de actividades
- Realizar seguimiento al cronograma de actividades

Concluiremos, diciendo que el presente trabajo de investigación “Enfoque Y Perspectivas del Sistema de Arrendamiento Financiero en el Perú” pretende subrayar que la importancia de dar a conocer el pasado radica en que nos ayuda a entender el presente y superar el futuro.

REFERENCIAS

Decreto Legislativo N° 299, publicado en el Diario El Peruano el 29 de julio de 1984

Decreto Supremo N° 559-84-EF, publicado en el Diario El Peruano el 30 de diciembre de 1984

Del Busto, Juan. Invirtiendo en el Perú

Boletín Informativo Legal y Tributario de Pricewaterhousecoopers N° 15 de junio de 1999

Correspondencia entre SBS y empresas de arrendamiento financiero

Seminario Market Risk Workshop. Citibank. Lima, Perú. Mayo 1999

Protasi, Juan Carlos. Las Microfinanzas y la Gestión de Centrales de Riesgo. Universidad de Lima – Fondo de Desarrollo Editorial, 1998.

Bulnes José Miguel. Análisis del Riesgo Crediticio

Pronunciamientos de auditoría PriceWaterhouseCoopers

Anteproyecto del Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria. Enero 1998

COSO, Nuevo Enfoque para el Control Interno. PriceWaterhouseCoopers

Larousse Diccionario Enciclopédico 1998

Livjin, Claes-Alof. El leasing, en informe anual de la Salfinans, Suecia, 1969

Vancil, Richard. Leasing of industrial equipment

Vidal Blanco, Carlos. El leasing, una innovación en la técnica de financiación, tesis doctoral, Madrid, Universidad Complutense, 1977

Montoya Ulises, Alberti. El Contrato de Leasing

Arias-Schereiber Pezet, Max. Los Contratos Modernos. Gaceta Jurídica. Lima, 1996

Guía de PCGA. **Miller.** Edición 2000

Las Normas Internacionales de Contabilidad. Colegio de Contadores Públicos de Lima. 2da edición, mayo 1994.

Lavalle Cobo, Jorge y Pinto, Carlos. Leasing Mobiliario. Buenos Aires, 1982

Congreso Latinoamericano de Derecho Bancario. San Pedro Sula, Honduras, 27 y 28 de mayo de 1999. Dr. **Carlos Gilberto Villegas**

Rolin, Serge. El Leasing. Madrid, 1974

Ley N° 27394 publicada en el Diario El Peruano el 30 de diciembre de 2000

Decreto Legislativo N° 915 publicado en el Diario El Peruano el 11 de abril de 2001

Decreto Legislativo N° 625, publicado en el Diario El Peruano el 30 de noviembre de 1991

CONASEV. Revista Valores. Año XI, N° 40. diciembre 2001

Kohler, Eric. Diccionario para Contadores. 5ta edición. México, 1996

Koontz, Harold y Weihreich, Harold. Administración una perspectiva global. 11ava edición

Madura Jeff. Mercados e Instituciones Financieras. Florida Atlantic University. 5ta edición.

Chase, Aquilano y Jacobs. Administración de Producción y Operaciones. 8ava Edición, 2001

Enciclopedia Universal Ilustrada Europea Americana. Tomo 56. Página 889. 1927

Díaz Mata, Alfredo y Hernández Alzadora, Luis. Sistema Financiero Mexicano e Internacional en Internet. Editorial Sicco. 1999

DS 532-1985, Emisión y Colocación de BAF para Reinversión, publicado el 31 de diciembre de 1985.

Artículo, Leasing: ¿Elusión o legítimo financiamiento? Revista Medio Empresarial. Año III – N° 29

Artículo, Leasing: Producto financiero en peligro de extinción. Diario Gestión

Artículo, Crédito fiscal en operaciones de leasing. Diario Gestión

Ponencia en el Seminario “Arrendamiento Financiero” organizado por el CCPL el 8 y 9 de junio de 2001

Exposición “Rol de Confiep en el desarrollo del país”. Universidad de Lima, junio 2003. **Leopoldo Scheelje**, presidente de Confiep

Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Encuesta sobre auditoría interna en los bancos y la relación del supervisor con los auditores. Agosto de 2002

Informe auditado los estados financieros al 31 de diciembre de 2002 de Alicorp

BIBLIOGRAFÍA

(Opcional. Lista de trabajos que no se han citado en el documento pero que sirvieron de fundamento o son útiles para una lectura posterior.

1. Páginas de Internet

- a. Comisión Nacional de Supervisión de Empresas y Valores
www.conasev.gob.pe
- b. Superintendencia de Banca y Seguros www.sbs.gob.pe
- c. Superintendencia de Administración Tributaria www.sunat.gob.pe
- d. Estado peruano www.peru.gob.pe
- e. Congreso de la República www.congreso.gob.pe
- f. Indecopi www.indecopi.gob.pe

2. Dispositivos de regulación y supervisión emitidos por la Superintendencia de Banca y Seguros

a. Ley General

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 26702 publicada en el Diario el Peruano el 9 de diciembre de 1996, modificada por las siguientes Leyes Idem 3. Modificada por las leyes N°: 27008 del 04.12.1998, 27102 del 05.05.1999, 27287 del 17.06.2000, 27299 del 06.07.2000, 27331 del 27.07.2000, 27584 del 06.12.2001, 27603 del 20.12.2001, 27682 del 08.03.2002, 27693 del 11.04.2002, 27851 del 21.10.2002.

b. Resoluciones SBS

Nro	Contenido de Resolución	Fecha
0808-03	Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones	30-may-03
0006-02	Reglamento para la Administración de los Riesgos de Operación	5-ene-02
0663-00	Normas especiales para la participación de las empresas del Sistema Financiero en los Programas de Rescate Financiero Agropecuario y Fortalecimiento Patrimonial	19-ago-00
0357-00	Sustituyen numerales del Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones	27-may-00
1042-99	Reglamento de Auditoría Externa	28-nov-99
1041-99	Reglamento de Auditoría Interna	28-nov-99
0641-99	Modificación del numeral 2 del Capítulo IV del Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la exigencia de Provisiones - Resolución SBS N° 572-97	14-jul-99
0992-98	Precisan tratamiento de créditos normales refinanciados y reportes e informes sobre deudores refinanciados establecidos en el Capítulo IV de la Resolución SBS No 572-97, y modifican Num. 7 del Oficio Circular No 6731-97	24-set-98
0880-97	Reglamento de los peritos valuadores que prestan servicios a las empresas del sistema financiero	16-dic-97
0572-97	Reglamento aplicable a las empresas del sistema financiero para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones	22-ago-97



ANEXOS

**ANEXO I: COMPARACION REAL ENTRE EFECTOS TRIBUTARIOS DE
LOS DECRETOS LEGISLATIVOS N° 299 Y N° 915**

Comparación real

Premisas

- Valor del bien: US\$118,000
- Tasa: 10.60%
- Cuota Inicial = cero
- Plazo del contrato: dos años
- Número de cuotas: 24
- Fecha de inicio: 1 de Enero de 2001
- Tasa de depreciación normal IR: 20% anual
- Bien mueble depreciado en dos años

Composición de las cuotas

No.	CAPITAL	AMORT	INTERES	CUOTA	IGV	TOTAL
1	118,000.00	1,499.71	4,100.29	5,600.00	1,008.00	6,608.00
2	116,500.29	4,584.43	1,015.57	5,600.00	1,008.00	6,608.00
3	111,915.86	4,719.18	880.82	5,600.00	1,008.00	6,608.00
4	107,196.68	4,665.53	934.47	5,600.00	1,008.00	6,608.00
5	102,531.15	4,735.16	864.84	5,600.00	1,008.00	6,608.00
6	97,795.99	4,747.48	852.52	5,600.00	1,008.00	6,608.00
7	93,048.51	4,815.14	784.86	5,600.00	1,008.00	6,608.00
8	88,233.37	4,830.84	769.16	5,600.00	1,008.00	6,608.00
9	83,402.53	4,872.96	727.04	5,600.00	1,008.00	6,608.00
10	78,529.57	4,937.61	662.39	5,600.00	1,008.00	6,608.00
11	73,591.96	4,958.48	641.52	5,600.00	1,008.00	6,608.00
12	68,633.48	5,021.08	578.92	5,600.00	1,008.00	6,608.00
13	63,612.40	5,045.47	554.53	5,600.00	1,008.00	6,608.00
14	58,566.93	5,089.45	510.55	5,600.00	1,008.00	6,608.00
15	53,477.48	5,179.11	420.89	5,600.00	1,008.00	6,608.00
16	48,298.37	5,178.97	421.03	5,600.00	1,008.00	6,608.00
17	43,119.40	5,236.29	363.71	5,600.00	1,008.00	6,608.00
18	37,883.11	5,269.76	330.24	5,600.00	1,008.00	6,608.00
19	32,613.35	5,324.91	275.09	5,600.00	1,008.00	6,608.00
20	27,288.44	5,362.12	237.88	5,600.00	1,008.00	6,608.00
21	21,926.32	5,408.86	191.14	5,600.00	1,008.00	6,608.00
22	16,517.46	5,460.68	139.32	5,600.00	1,008.00	6,608.00
23	11,056.78	5,503.61	96.39	5,600.00	1,008.00	6,608.00
24	5,553.17	5,553.17	46.83	5,600.00	1,008.00	6,608.00
0.00	118,000.00	16,400.00	134,400.00	24,192.00	158,592.00	

Primer año

Régimen	Desembolso	Composición de las cuotas		
		Capital	Intereses	Alquiler
Anterior	67,200.00	-	-	67,200.00
Vigente	67,200.00	54,387.60	12,812.40	-

Régimen	Gasto	Depreciación	Total gasto	Menor IR
Anterior	67,200.00	-	67,200.00	18,144.00
Vigente	12,812.40	59,000.00	71,812.40	19,389.35

Segundo año

Régimen	Desembolso	Composición de las cuotas		
		Capital	Intereses	Alquiler
Anterior	67,200.00	-	-	67,200.00
Vigente	67,200.00	63,612.40	3,587.60	-

Régimen	Gasto	Depreciación	Total gasto	Menor IR
Anterior	67,200.00	-	67,200.00	18,144.00
Vigente	3,587.60	59,000.00	62,587.60	16,898.65

Siguientes Tres Años

Régimen	Desembolso	Depreciación	Menor IR
Anterior	-	-	-
Vigente	-	-	-

Resumen Menor IR

Régimen	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Anterior	18,144.00	18,144.00	-	-	-	36,288.00
Vigente	19,389.35	16,898.65	-	-	-	36,288.00

ANEXO II: ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN MEXICO

Por virtud del contrato de **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales siguientes:

1. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior al valor marcado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;
2. A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato; y
3. A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

Los contratos de **ARRENDAMIENTO FINANCIERO** deberán otorgarse por escrito y ratificarse ante la fe de notario público, corredor público titulado, o cualquier otro fedatario público y podrán inscribirse en el Registro Público de Comercio, a solicitud de los contratantes, sin perjuicio de hacerlo en otros Registros que las leyes determinen.

Las sociedades que disfruten de autorización para operar como arrendadoras financieras, sólo podrán realizar las siguientes operaciones:

- Celebrar contratos de **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**;
- Adquirir bienes, para darlos en **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**;
- Adquirir bienes del futuro arrendatario, con el compromiso de darlos a éste en **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**;

- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de sus operaciones, así como de proveedores, fabricantes o constructores de los bienes que serán objeto de **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**;
- Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista;
- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito del país o de entidades financieras del exterior, para cubrir necesidades de liquidez, relacionadas con su objeto social;
- Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de **ARRENDAMIENTO FINANCIERO** o de las operaciones autorizadas a las arrendadoras, con las personas de las que reciban financiamiento, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de **ARRENDAMIENTO FINANCIERO** a efecto de garantizar el pago de las emisiones;
- Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores;
- Adquirir muebles e inmuebles destinados a sus oficinas;
- Las demás que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) u otras leyes se les autorice; y
- Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

A las arrendadoras financieras les está prohibido:

- ❑ Operar con sus propias acciones, salvo en los casos previstos en la Ley del Mercado de Valores;
- ❑ Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la arrendadora, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la arrendadora; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores;

- ❑ Recibir depósitos bancarios de dinero;
- ❑ Otorgar fianzas o cauciones;
- ❑ Adquirir bienes, títulos o valores, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas o a celebrar operaciones propias de su objeto social, que no deban conservar en su activo. Si por adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, en el plazo de un año, si se trata de bienes muebles, o de dos años si son inmuebles.
- ❑ Cuando se trate de bienes que las arrendadoras financieras hayan recuperado, por incumplimiento de las arrendatarias, podrán ser dados en **ARRENDAMIENTO FINANCIERO** a terceros, si las circunstancias lo permiten. En caso contrario, se procederá en los términos del párrafo anterior;
- ❑ Realizar operaciones con oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones con divisas relacionadas con financiamientos o con contratos que celebren en moneda extranjera, o cuando se trate de operaciones en el extranjero vinculadas a su objeto social, las cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones de carácter general que, en su caso, expida el Banco de México; y
- ❑ Realizar las demás operaciones que no les estén expresamente autorizadas.

Instrumento de captación de recursos de arrendadoras

FINANCIERO. Es un título de crédito colectivo emitido por empresas de factoraje y **ARRENDAMIENTO FINANCIERO** a plazo de entre 1 y 3 años, con garantías quirografarias o fiduciarias y un valor nominal de \$100.00 o sus múltiplos, con la finalidad de obtener financiamiento a mediano plazo. Respecto al rendimiento que otorgan a los tenedores puede ser mensual o trimestral con base en una tasa de interés referida al valor del título, más ganancias de capital.



Estrictamente, le ofrecemos Arrendamiento Financiero y Arrendamiento Puro. Deshágase de sus cargas, no de su capital...

Esta alternativa de financiamiento le deja aplicar sus recursos de capital a inversiones productivas

Este tipo de arrendamiento es una compra a plazo: El arrendatario lo registra en su balance y, al final del periodo, ejerce la opción de compra a un valor mínimo.

Se trata de una operación a plazo forzoso, donde el cliente aprovecha el uso o goce de un bien o bienes pagando una renta convenida con la Arrendadora.

Los productos de arrendamiento están dirigidos a inversiones de mediano o largo plazo que sean autofinanciables, es decir, que den valor agregado a la empresa.

Esta fuente alternativa de financiamiento le permite a las empresas no descapitalizarse, sino utilizar sus recursos de capital en inversiones de mediano o largo plazo.

Por ello resulta ideal para personas físicas con actividad empresarial y personas morales que tienen negocios potenciales de arrendamiento de mínimo 2 millones de pesos.

Usted puede obtener hasta el 100 por ciento de financiamiento, antes del IVA, de los bienes a arrendar. Su costo financiero se compone de una tasa de interés y una comisión por servicio de administración y cobranza, que va en función a la complejidad del caso y al monto de la línea de crédito.

Beneficios:

⇒ Arrendadora Banorte le ofrece cobertura a nivel nacional, a diferencia de la competencia, y un nivel de fondeo superior a sus expectativas.

- ⇒ Usted tiene acceso a financiamiento con tasas preferenciales, fondeos que la competencia no ofrece, como son recursos del Fira, Fondo Minero y Nafin, entre otros, tanto en tasas variables como fijas.
- ⇒ Ofrece las bondades fiscales del arrendamiento, como son la deducibilidad de los intereses y de la depreciación de los bienes.
- ⇒ Da flexibilidad para adecuar el plazo y los esquemas de pagos a su proyecto de inversión en activos fijos.
- ⇒ Da acceso a descuentos por pagos de contado al proveedor.
- ⇒ Se puede financiar el seguro del equipo adquirido.
- ⇒ Mejora su productividad al aprovechar los beneficios de trabajar con equipo nuevo.
- ⇒ Los costos y tiempos de contratación son menores que lo del financiamiento bancario.

Arrendamiento puro u operativo

- ◇ El arrendamiento combina los beneficios de rentar y la seguridad de tener
- ◇ El arrendamiento es una operación a un plazo establecido. Durante ese tiempo, el cliente paga una renta por el uso o goce de un bien o bienes. Este pago se registra como gasto y al final del plazo el bien se vende a su valor de mercado.
- ◇ Está diseñado para clientes que requieren bienes de valor superior a 2 millones de pesos y se ofrece por un porcentaje que, antes del IVA, puede llegar al 100 por ciento.
- ◇ Su costo financiero se compone de una tasa de interés y una comisión por servicio de administración y cobranza, que va en función de la complejidad del caso y del monto de la línea de crédito.
- ◇ Los productos de arrendamiento están dirigidos a inversiones en activos fijos de mediano o largo plazo. Preferentemente deben ser autopagables, es decir, deben darle un valor agregado a la empresa como, por ejemplo, una mayor eficiencia al área a la que están orientados los bienes arrendados.

- ◇ Esta fuente alternativa de uso de activos fijos productivos permite a las empresas no descapitalizarse pues utilizan sus recursos de capital de trabajo en inversiones de mediano o largo plazo.

Ven potencial en arrendamiento puro⁹⁴

Con una inversión inicial de \$18 millones de dólares, la firma estadounidense CSI Leasing llegó a México en mayo pasado para ofrecer sus servicios de arrendamiento puro. En un mercado con apenas 3% de penetración en esquemas de arrendamiento de equipos y vehículos, CSI Leasing apuesta a colocar \$100 mdd al cumplir su primer año.

"México tiene un gran potencial y esperamos que crezca rápidamente porque en un mercado maduro el tipo de transacciones en arrendamiento que se realizan ascienden al 30% del total", expresó Pablo Herranz, director de CSI Leasing México. Otra meta de la firma es expandirse en Latinoamérica, por lo que también abrirá oficinas en Costa Rica en dos meses.

CSI Leasing México renta bienes de cómputo y telecomunicaciones, maquinaria, transporte y mobiliario de oficina por un mínimo de \$20,000 dólares (valor de los equipos). "Hacemos el traje a la medida y puede ser menos de esta cantidad, dependiendo de las soluciones o equipos que requiera la empresa", explicó Herranz. La estrategia de la empresa está dirigida a empresas grandes, medianas y pequeñas que sean sanas y que cuenten con una estructura financiera fuerte.

"No estamos orientados a la microempresa y personas físicas, porque nuestro modelo de negocios no nos permite tener una base masiva de clientes, ya que sólo queremos llegar a 400 o 500 compañías mexicanas", aclaró Herranz. Según Herranz, para crecer las empresas deben invertir en tecnología; de lo contrario, enfrentan problemas de obsolescencia y lentitud en sus procesos.

⁹⁴ "El Asesor de México". Semanario de Negocios de la Ciudad de México de fecha 01 de julio de 2003 por Fabiola Quinto Benítez. www.elasesor.com.mx

En arrendamiento puro, dijo, el cliente puede comprar o regresar los equipos al término del contrato, o bien, puede renovar el mismo, aclaró el directivo. CSI Leasing opera principalmente equipos de cómputo y telecomunicaciones, que representan el 60% de su negocio. Hasta el momento, la firma cuenta con nueve clientes en México y está por cerrar en las próximas semanas contratos con 12 más.

México es un país joven que tiene pocas arrendadoras a nivel nacional. Existen dos organismos que representan el sector, la Asociación de Arrendadoras Financieras (AMAF), con 30 afiliados, y la Asociación Mexicana de Empresas de Arrendamiento Puro (AMEAP), con 33. Además del arrendamiento puro, CSI Leasing opera servicios de venta a plazos, compra y venta de equipo usado y programas especiales con proveedores y fabricantes.

Cálculo de la cuota periódica

Valor del bien (incluye IVA):	\$115,000.00
Monto a financiar:	\$100,000.00
Renta teórica:	\$5,004.50
Plazo:	24
Tasa Fija:	18.25%
Comisión:	1.50%
Opción terminal:	\$1,000.00

A continuación, se detalla el pago inicial que deberá efectuarse a la firma del contrato:

Concepto	Importe	IVA	Total
Depósito en garantía	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
Depósito durante 6 meses	\$15,000.00	\$2,250.00	\$17,250.00
Comisión	\$1,500.00	\$225.00	\$1,725.00
Ratificación	\$1,100.00	\$165.00	\$1,265.00
Total pago inicial (M.N.)	\$22,604.50	\$3,390.67	\$25,995.17

La presente cotización no implica promesa u obligación alguna por parte de ARRENDADORA BANORTE, S.A. de C.V para la celebración de ningún contrato de Arrendamiento Financiero. En virtud de que las tasas que se utilizan para esta cotización son variables, las mismas están sujetas a cambios sin previo aviso.

Simulación de Tabla de Amortización

Monto a financiar:	\$100,000.00	Plazo en meses:	24	Tasa fija:	18.25%
---------------------------	---------------------	------------------------	-----------	-------------------	---------------

No.de renta	Fecha	Saldo Insoluto	Interés teórico	Amortización	Renta	IVA / renta	Total
1	26-jun-03	\$100,000.00	\$1,520.83	\$3,483.66	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
2	26-jul-03	\$96,516.34	\$1,467.85	\$3,536.65	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
3	26-ago-03	\$92,979.69	\$1,414.07	\$3,590.43	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
4	26-sep-03	\$89,389.26	\$1,359.46	\$3,645.04	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
5	26-oct-03	\$85,744.22	\$1,304.03	\$3,700.47	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
6	26-nov-03	\$82,043.75	\$1,247.75	\$3,756.75	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
7	26-dic-03	\$78,287.00	\$1,190.61	\$3,813.88	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
8	26-ene-04	\$74,473.12	\$1,132.61	\$3,871.89	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
9	26-feb-04	\$70,601.23	\$1,073.73	\$3,930.77	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
10	26-mar-04	\$66,670.46	\$1,013.95	\$3,990.55	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
11	26-abr-04	\$62,679.91	\$953.26	\$4,051.24	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
12	26-may-04	\$58,628.67	\$891.64	\$4,112.85	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
13	26-jun-04	\$54,515.81	\$829.09	\$4,175.40	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
14	26-jul-04	\$50,340.41	\$765.59	\$4,238.90	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
15	26-ago-04	\$46,101.51	\$701.13	\$4,303.37	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
16	26-sep-04	\$41,798.14	\$635.68	\$4,368.82	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
17	26-oct-04	\$37,429.32	\$569.24	\$4,435.26	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
18	26-nov-04	\$32,994.06	\$501.78	\$4,502.71	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
19	26-dic-04	\$28,491.34	\$433.31	\$4,571.19	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
20	26-ene-05	\$23,920.15	\$363.79	\$4,640.71	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
21	26-feb-05	\$19,279.44	\$293.21	\$4,711.29	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
22	26-mar-05	\$14,568.15	\$221.56	\$4,782.94	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
23	26-abr-05	\$9,785.21	\$148.82	\$4,855.68	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
24	26-may-05	\$4,929.53	\$74.97	\$4,929.53	\$5,004.50	\$750.67	\$5,755.17
Capital final a liquidar	26-may-05	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Totales			\$20,107.95	\$100,000.00	\$120,107.95	\$18,016.19	\$138,124.14

La presente cotización no implica promesa u obligación alguna por parte de ARRENDADORA BANORTE, S.A. de C.V para la celebración de ningún contrato de Arrendamiento Financiero. En virtud de que las tasas que se utilizan para esta cotización son variables, las mismas están sujetas a cambios sin previo aviso.

Ven potencial en arrendamiento puro⁹⁵

Con una inversión inicial de \$18 millones de dólares, la firma estadounidense CSI Leasing llegó a México en mayo pasado para ofrecer sus servicios de arrendamiento puro.

⁹⁵ "El Asesor de México". Semanario de Negocios de la Ciudad de México de fecha 01 de julio de 2003 por Fabiola Quinto Benítez. www.elasesor.com.mx

En un mercado con apenas 3% de penetración en esquemas de arrendamiento de equipos y vehículos, CSI Leasing apuesta a colocar \$100 mdd al cumplir su primer año.

"México tiene un gran potencial y esperamos que crezca rápidamente porque en un mercado maduro el tipo de transacciones en arrendamiento que se realizan ascienden al 30% del total", expresó Pablo Herranz, director de CSI Leasing México. Otra meta de la firma es expandirse en Latinoamérica, por lo que también abrirá oficinas en Costa Rica en dos meses.

CSI Leasing México renta bienes de cómputo y telecomunicaciones, maquinaria, transporte y mobiliario de oficina por un mínimo de \$20,000 dólares (valor de los equipos). "Hacemos el traje a la medida y puede ser menos de esta cantidad, dependiendo de las soluciones o equipos que requiera la empresa", explicó Herranz. La estrategia de la empresa está dirigida a empresas grandes, medianas y pequeñas que sean sanas y que cuenten con una estructura financiera fuerte.

"No estamos orientados a la microempresa y personas físicas, porque nuestro modelo de negocios no nos permite tener una base masiva de clientes, ya que sólo queremos llegar a 400 o 500 compañías mexicanas", aclaró Herranz. Según Herranz, para crecer las empresas deben invertir en tecnología; de lo contrario, enfrentan problemas de obsolescencia y lentitud en sus procesos.

En arrendamiento puro, dijo, el cliente puede comprar o regresar los equipos al término del contrato, o bien, puede renovar el mismo, aclaró el directivo. CSI Leasing opera principalmente equipos de cómputo y telecomunicaciones, que representan el 60% de su negocio. Hasta el momento, la firma cuenta con nueve clientes en México y está por cerrar en las próximas semanas contratos con 12 más.

México es un país joven que tiene pocas arrendadoras a nivel nacional. Existen dos organismos que representan el sector, la Asociación de Arrendadoras Financieras (AMAF), con 30 afiliados, y la Asociación Mexicana de Empresas de Arrendamiento Puro (AMEAP), con 33. Además del arrendamiento puro, CSI Leasing opera servicios de venta a plazos, compra y venta de equipo usado y programas especiales con proveedores y fabricantes.

ANEXO III: SUMILLA DE NORMAS CONTABLES Y LEGALES

1. Pronunciamientos Contables⁹⁶ que inciden en el registro de las transacciones originadas por operaciones de arrendamiento financiero

La fuente principal de PCGA promulgados para contabilizar los arrendamientos es FASB-13, la cual ha sido modificada e interpretada por los siguientes pronunciamientos:

- FASB-17 Contabilización de los Arrendamientos – Costos Directos Iniciales
- FASB-22 Cambios en las Estipulaciones de los Contratos de Arrendamiento por pago o Refinanciación de Deuda Exenta de Impuestos
- FASB-23 Comienzo del Arrendamiento
- FASB-26 Contabilización de las Utilidades en los Arrendamientos – Venta de Bienes Inmuebles FASB-27 – Clasificación de las Renovaciones o de las Extensiones de Arrendamiento – Venta Financiados Directamente
- FASB-28 Contabilización de las Ventas con Arrendamiento Posterior
- FASB-29 Determinación de los Alquileres Contingentes
- Interpretación No 19 de FASB Garantía por el Arrendamiento del Valor Residual de la Propiedad Arrendada
- Interpretación No 19 de FASB Arrendamiento de Ciertas Propiedades del Gobierno o de Entidades Gubernamentales
- Interpretación No 19 de FASB Arrendamiento de Sólo Parte de un Edificio
- Interpretación No 19 de FASB Contabilidad del Arrendatario en la Compra de un Activo Arrendado durante el Período del Arrendamiento
- Interpretación No 19 de FASB Contabilización de la Pérdida en un Sub-Arrendamiento

⁹⁶ Guía de PCGA. Miller. Edición 2000

Además, el Cuerpo Técnico de FASB ha emitido los siguientes Boletines Técnicos (PCGA no promulgados) concernientes a los arrendamientos:

- 79-10 Cláusulas Sobre Financiamiento Fiscal Incluidas en Convenios de Arrendamiento
- 79-11 Efecto de una Multa Sobre la Duración del Arrendamiento
- 79-12 Tasa de Interés Utilizada Para Calcular el Valor presente de los pagos Mínimos en un Arrendamiento
- 79-14 Ajustes que Aumentan los Valores Residuales Garantizados
- 79-16 Efecto de un Cambio en la Tasa del Impuesto a la Utilidad
- 79-17 Presentación de Información Sobre el Efecto Acumulativo por Aplicación Retroactiva de la Norma 13 de FASB
- 79-18 Requisito de Transición de Ciertas Modificaciones e Interpretaciones de la Norma 13 de FASB
- 85-03 Contabilización de Arrendamientos Operativos con aumentos Programados
- 86-02 Contabilización de un Interés en el Valor Residual de un Activo Arrendado

Los Boletines Técnicos de FASB son emitidos por su Cuerpo Técnico para proveer pautas oportunas sobre temas de contabilidad: Los boletines no requieren la aprobación de FASB y no se consideran como PCGA promulgados.

2. Normas legales que regulan el arrendamiento financiero⁹⁷

En cuanto a la legislación peruana se puede mencionar como antecedentes de la normatividad del arrendamiento financiero, el Decreto – Ley N° 18957, que norma las actividades de las empresas financieras, aunque no se ocupa del leasing, el Decreto – Ley 22738, que sustituye el inciso n del artículo 13 del Decreto – Ley 18957, que define el arrendamiento financiero, y el Decreto Legislativo N° 212.

⁹⁷ Montoya Alberti, Ulises. El Contrato de Leasing

La Legislación actual comprende:

Código Civil de 1984. Artículo 1677.- “El contrato de arrendamiento financiero se rige por su legislación especial y supletoriamente, por el presente título y los artículos 1419 – 1425, en cuanto sean aplicables”

Decreto Legislativo N° 299, Ley de arrendamiento financiero, y su Reglamento
Decreto Supremo N° 559-84-EFC

Decreto Supremo N° 025-86-TC, que regula el leasing de naves

Decreto Supremo N° 026-92-PE, publicado el 9 de enero de 1993, que norma el régimen de leasing de embarcaciones pesqueras

Decreto Legislativo N° 625, del 30 de noviembre de 1990, que extiende hasta el 31 de diciembre del año 2000 las exoneraciones tributarias contenidas en el Decreto Legislativo N° 299 para los contratos de leasing. Restituye la vigencia del Art.18 del mencionado dispositivo legal.

Decreto Legislativo N° 644 del 4 de julio de 1991, que regula los contratos de leasing de buques de bandera extranjera (Art. 7).

Decreto Legislativo N° 750 del 13 de noviembre de 1991, Ley de Promoción de las Inversiones del Sector Pesquero, que considera al barco dado en leasing como bandera nacional, de acuerdo con lo establecido en el Art. 24 del DL N° 299; debiendo tener en caso de ser usado una antigüedad de fabricación no menor de 15 años.

Decreto Legislativo N° 757 del 13 de noviembre de 1991, Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, en la parte referente a los Convenios de Estabilidad del Régimen Tributario (Art. 41) considera que son aplicables a los contratos de leasing, siempre que el valor de los bienes objeto del contrato no sea inferior a US\$ 2,000,000; o siendo menor, con un límite no inferior a US\$ 500,000 la adquisición de los bienes que determine la generación directa o indirecta de más

de 20 puesto de trabajo permanente o no menos de US\$ 2,000,000 de ingreso de divisas por concepto de exportaciones durante los tres años siguientes a la suscripción del Convenio, sin que exista obligación de aporte de capital o plazos mínimos.

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros - Ley N° 26702 y sus modificatorias.

