



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y
POSTGRADO**

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**

**TITULO
PROMOCIÓN DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN
UNA INSTITUCION FINANCIERA**

**AUTORES
ING.COM. ALCIDA MARISOL LARA RAMIREZ
ING.COM. DAVID ANTONIO MIRANDA IDROVO
ING. COM. ALEXANDRA PAOLA LIZANO BAJAÑA**

**DIRECTOR
MSC ING. ROBERTO ACOSTA POVEA**

GUAYAQUIL-ECUADOR

2006

INDICE

CAPITULO I	1
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1 TEMA	1
1.1 ANTECEDENTES	1
1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION.....	6
1.2.3 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION.....	6
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	7
1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	7
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.5 MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
1.5.1 MARCO TEORICO	10
1.5.2 MARCO CONCEPTUAL	16
1.5.3 MARCO JURÍDICO ECUATORIANO	31
1.6 FORMULACIÓN DE LA HIPOTESIS.....	37
1.6.1 HIPÓTESIS GENERAL.....	37
1.6.2 HIPÓTESIS PARTICULARES	38
1.7 VARIABLES.....	39
1.7.1 VARIABLES INDEPENDIENTES.....	39
1.7.2 VARIABLES DEPENDIENTES	39
1.7.3 VARIABLES INTERVINIENTES	39
1.8 TIPOS DE DISEÑO	39
1.8.1 SELECCIÓN DE LA MUESTRA	40
1.8.2 PARAMETROS MUESTRALES.....	40
1.8.3 TIPO DE MUESTRA	40
1.9 ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
1.9.1 TIPO DE ESTUDIO.....	41
1.9.2 METODOS DE INVESTIGACIÓN.....	41

1.9.3	FUENTES Y TECNICAS PARA LA RECOLECCION DE INFORMACIÓN	41
1.9.4	TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	42
1.10	CRONOGRAMA DE TRABAJO.....	42
1.10.1	DIAGRAMA DE GANTT	42
1.10.2	PRESUPUESTO	42
CAPITULO II	43
2	ANALISIS Y DIAGNOSTICO	43
2.1	EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	43
2.2	LEY DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	48
2.2.1	ENTIDADES QUE PUEDEN OTORGAR ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	49
2.2.2	REQUISITOS DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	51
2.3	CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL	52
2.3.1	CONTENIDO MÍNIMO DE LOS CONTRATOS.....	52
2.3.2	CARACTERÍSTICAS	53
2.3.3	INSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	56
2.3.4	DURACIÓN DEL CONTRATO.....	57
2.3.5	TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	58
2.3.6	OBLIGACIONES EN LA CONTRATACIÓN DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	60
2.4	EL MERCADO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	65
2.4.1	LOS BIENES QUE PUEDE POSEER UNA SOCIEDAD DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	66
2.4.2	CLASIFICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN FUNCIÓN DE LOS BIENES.....	69
2.5	ELEMENTOS A CONSIDERARSE ENTRE LAS ALTERNATIVAS DE ARRENDAR O ENDEUDARSE.....	71
2.5.1	LAS CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE CONTRATACIÓN DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL SON:	72
2.5.2	VENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO.-.....	73
2.5.3	DESVENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO.....	82

2.5.4	IMPUESTOS.....	83
2.5.5	CUOTA DE ENTRADA.-.....	85
2.5.6	OPCIÓN DE COMPRA.-.....	86
2.5.7	ANÁLISIS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL ARRENDADOR.....	86
2.6	EL SEGURO DE LOS BIENES ENTREGADOS EN ARRENDAMIENTO.....	87
2.7	PASOS DE UNA OPERACIÓN DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL.....	90
2.8	FLUJOGRAMA.....	92
2.9	DOCUMENTOS EXIGIDOS PARA INSTRUMENTAR ARRENDAMIENTO MERCANTIL, SEGÚN LOS TIPOS DE BIENES:.....	95
2.9.1	TIPO DE BIEN: INMOBILIARIO.....	95
2.9.2	TIPO DE BIEN: VEHÍCULO.....	95
2.9.3	TIPO DE BIEN: EQUIPOS.....	96
2.9.4	TIPO DE BIEN: MAQUINARIA.....	96
2.9.5	BIEN IMPORTADO:.....	96
2.10	CARGA FINANCIERA.....	97
2.10.1	INTERÉS.....	108
2.10.2	INTERÉS DE MORA.....	109
2.10.3	DESCUENTOS POR PRONTO PAGO.....	110
2.10.4	OPCIÓN DE COMPRA.....	110
2.11	REGISTRO CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	111
2.11.1	TRANSACCIONES CONTABLES A REALIZAR LA COMPAÑÍA DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN EL OTORGAMIENTO DE OPERACIONES:.....	115
CAPITULO III		127
3	PROPUESTA DE CREACION	127
3.1	ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	127
3.1.1	PROPÓSITO.....	129
3.1.2	ALCANCE.....	130
3.2	ANÁLISIS DEL MERCADO.....	132
3.2.1	ANÁLISIS FODA DE LA UNIDAD DE NEGOCIO.....	132

3.2.2	CLIENTES	133
3.2.3	COMPETENCIA	134
3.2.4	MERCADO GLOBAL	135
3.3	PLAN DE MERCADEO	135
3.3.1	PRECIO	135
3.3.2	PLAZA	136
3.3.3	PROMOCIÓN	137
3.3.4	POLÍTICAS DEL PRODUCTO	139
3.4	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	144
3.4.1	ÁREAS FUNCIONALES	144
3.4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	146
3.4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA UNIDAD DE NEGOCIO	147
3.4.4	FUNCIONES DEL JEFE COMERCIAL	149
3.4.5	FUNCIONES DEL EJECUTIVO DE VENTAS	150
3.4.6	FUNCIONES DEL ASISTENTE	150
3.5	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	151
3.5.1	PROCEDIMIENTO RELATIVO A LA DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA	151
3.5.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LA MUESTRA DE PYMES	153
3.6	ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO	164
3.6.1	PRESUPUESTO	164
3.6.2	INGRESOS	164
3.6.3	GASTOS Y COSTOS	168
3.6.4	COSTO FINANCIERO	172
3.6.5	PÉRDIDAS Y GANANCIAS	175
	CONCLUSIONES	180
	RECOMENDACIONES	182
	BIBLIOGRAFIA	185
	ANEXOS	190

PROMOCIÓN DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA

CAPITULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1 TEMA

Promoción de Arrendamiento Mercantil en una Institución Financiera

1.1 ANTECEDENTES

En la última década la evolución de la economía ecuatoriana ha evidenciado significativos cambios en el entorno nacional. En el año 2000, con la desaparición del sucre y adopción del dólar entramos al nuevo milenio con un modelo más abierto a la economía y competencia internacional en que las ventajas y desventajas comparativas tienen una relevada importancia.

Nuestro país necesita un modelo económico en el que se incentive a la producción exportable no tradicional industrializada que contenga mayor valor agregado, lo que beneficiará en la entrada de divisas y generación de puestos de trabajo.

Como consecuencia de las firmas de Tratados de Libre Comercio y otros acuerdos comerciales de carácter bilateral y multilateral con países desarrollados, se pueden presentar diferentes oportunidades para la empresa privada que en los actuales momentos se siente amenazada por la

competencia de productos importados. Esta más bien debe orientar sus esfuerzos a mejorar la productividad e impulsar un entorno favorable a la competitividad y nuevas opciones en los mercados de exportación.

De esta manera el país tiene oportunidad de aumentar las exportaciones en condiciones que favorezcan la diversificación y colocación de productos en nuevos mercados. Así también lograr condiciones favorables (precios, calidad de materias primas, insumos, tecnología, servicios, bienes de capital) para la importación de los bienes y servicios que el país requiere para realizar y mejorar la producción interna y potenciar las exportaciones, el desarrollo y mejoramiento de procesos productivos y crecimiento del país, contar con más y mejores productos a precios más bajos y con altos estándares de calidad, sin afectar a la industria eficiente nacional y el empleo.

Fortaleciendo el estado de derecho, sistema judicial, sistema financiero, derechos de los trabajadores, responsabilidad y ética social de las empresas podrá aumentar la inversión extranjera productiva y junto a la inversión interna, dinamizar la economía nacional desarrollando la base productiva, generando riqueza, nuevos y mejores empleos, mejorando la calidad de vida y disminuyendo la migración de mano de obra ecuatoriana.

También se ha evidenciado en los últimos años el racionamiento del crédito bancario, siendo la banca más estricta en la calificación de los sujetos de crédito apoyándose con garantías reales que le permitan disminuir el riesgo de colocar los recursos que sus depositantes e inversionistas les confían.

1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La globalización produce significativos avances que han inducido a las diferentes organizaciones nuevas formas de incrementar su productividad y ser competitivos en sus mercados, no obstante si la empresa no cuenta con el capital o liquidez suficiente para realizar inversiones y poder mejorar sus condiciones de producción las opciones que encuentra disponible en el mercado financiero para suplir sus necesidades les restan liquidez, capital de trabajo, incrementa su nivel de endeudamiento.

El sector empresarial es evidente que necesita fortalecerse y para ello debe contar con los recursos financieros que le permitan enfrentar estos retos, por lo tanto dependiendo de la estructura de cada empresa sus directivos deben analizar las diferentes opciones de financiamiento que existen en el mercado y decidir la más conveniente dependiendo de la realidad de cada negocio, sin embargo la rigurosidad de calificación y los diferentes requisitos que deben cumplir cada una de las empresas en el sector financiero hace que sea difícil acceder a una fuente de financiamiento en este sector, no permitiendo el fortalecimiento y competitividad de algunas empresas en el mercado y dejando de lado otras alternativas convenientes que por desconocimiento no las utilizan.

1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

CAUSAS Y SÍNTOMAS

Resulta difícil para la pequeña y mediana empresa dada las exigencias actuales del mercado, incluso para algunas grandes, obtener financiamiento

bancario para inversiones de capital y mejorar su capacidad de producción, ya sea:

- Por falta de conocimiento de fuentes alternativas de financiamiento al crédito bancario.
- Por los altos porcentajes de aporte con capital propio que debe desembolsar la empresa.
- Por las garantías reales solicitadas.
- Por los cortos plazos para el crédito.
- Por los colaterales adicionales a las garantías reales.
- Por la capacidad de endeudamiento.

Por los diferentes acuerdos multilaterales que tiene el Ecuador, el mercado cada vez se vuelve más competitivo, por tal motivo las pequeñas y medianas empresas tienen que estar preparadas para competir tanto con el mercado interno y externo ya que pueden quedar rezagadas si es que no realizan los correctivos necesarios en problemas como:

- No tener Canales propios de distribución.
- Falta de inversión de activos fijos necesarios para maximizar la operación de la empresa.
- Poca inversión en la capacitación del talento humano

- Capacidad instalada de producción sub-utilizada por falta de materia prima.
- No contar con estrategias para el desarrollo de nuevos mercados.
- Falta de inversión para la implantación de nueva tecnología que permita desarrollar e innovar productos, además de minimizar los costos de producción.

PRONÓSTICO

La falta de capital operativo y no tener la infraestructura necesaria para enfrentar los nuevos retos derivados de la globalización de los mercados, presenta un horizonte nada alentador para las empresas del mercado nacional ya que muchas de estas quedarían fuera al no ser competitivas sea por precio o calidad respecto del ingreso de productos de otros países.

Las empresas que no estén preparadas para este reto, disminuirían notablemente su nivel de ventas y por ende su nivel de producción lo que a su vez ocasionaría el deterioro de la economía, incrementando el nivel de desempleo, fuga de capitales y del talento humano, reducción del PIB, aumento de importaciones, llegando inclusive algunas hasta cerrar sus operaciones.

CONTROL DEL PRONÓSTICO

Desarrollar políticas crediticias más ágiles, flexibles e innovadoras y de plazos acordes con las necesidades de las empresas ecuatorianas; entre las

alternativas tenemos el Arrendamiento Mercantil que es una formula de financiación alternativa y complementaria disponibles para empresas y profesionales en su adquisición de bienes de inversión, que puede mejorar la capacidad de producción, liberar recursos para capital de trabajo, adquirir nueva tecnología, renovar y modernizar sus maquinarias y equipos; muebles y enseres y, hasta sus instalaciones; así poder enfrentar los retos de la globalización permitiendo su desarrollo a mediano y largo plazo.

1.2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

¿Por qué en las instituciones financieras, los créditos tradicionales son más solicitados por parte de las pequeñas y medianas empresas existiendo otras fuentes de financiamiento alternativas con ventajas diferenciadoras?

1.2.3 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

¿Qué ventajas diferenciadoras debería ofrecer un tipo de financiamiento no tradicional, a la pequeña y mediana empresa?

¿Qué tipos de facilidades deben ofrecer las instituciones financieras a fin de que la pequeña y mediana empresa acceda a las fuentes de financiamiento no tradicionales?

¿Cuál es la finalidad con qué la pequeña y mediana empresa busca fuentes de financiamiento?

¿Qué tipo de incentivos debería ofrecer el sistema financiero para que las pequeñas y medianas empresas accedan a los créditos no tradicionales?

¿Qué beneficios tiene la institución financiera al promocionar una fuente de financiamiento alternativa que apoye la reactivación de la economía nacional?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar los factores por los cuales el segmento de clientes de la Pequeña y Mediana Empresa de la Institución Financiera no acceden a los créditos no tradicionales.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar si la Institución Financiera cuenta con la estructura necesaria para atender al sector de la Pequeña y Mediana Empresa en sus necesidades de Créditos no tradicionales.
- Identificar los beneficios para la Institución Financiera al impulsar el crédito no tradicional hacia el sector de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Evaluar los factores de riesgos para la Institución Financiera en el otorgamiento de crédito no tradicional para el sector de la Pequeña y Mediana Empresa.

- Identificar los medios y recursos necesarios para dar a conocer al sector de la Pequeña y Mediana Empresa nuevas fuentes de financiamiento para su desarrollo y crecimiento.
- Determinar las ventajas para el sector de la Pequeña y Mediana Empresa en acceder al crédito no tradicional como alternativa al crédito bancario.
- Analizar las ventajas competitivas que tiene la Institución Financiera al facilitar a las Pequeñas y Medianas Empresas financiamiento para su desarrollo a través de fuentes alternativas al crédito tradicional.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Tradicionalmente las instituciones financieras han operado canalizando los recursos en calidad de préstamos directos a los empresarios, utilizando formas arcaicas que han sido catalogadas como restrictivas, ya sea porque las fuentes financieras están limitadas por factores coyunturales de la economía, o porque el prestatario no reúne las condiciones necesarias para ser sujeto de crédito.

En el sistema financiero se han endurecido los métodos de calificación para el otorgamiento de los créditos bancarios, debido a la crisis que han enfrentado en años anteriores, afectando en gran medida al desarrollo de la pequeña y mediana empresa, ya que las exigencias sea porque necesita de importantes aportes con capital propio en sus proyectos de inversión, su capacidad de endeudamiento es limitada, no cuenta con las garantías reales y suficientes que amparen la solicitud de crédito. No obstante existen en el

mismo mercado financiero alternativas de crédito no tradicionales a las que también pueden acceder, pero por desconocimiento de estos productos no son utilizados, sumando a esto la falta de promoción por parte de las instituciones financieras.

Es importante investigar una figura de crédito diferente a la tradicional como es el Arrendamiento Mercantil, que en nuestro medio es un tema contemporáneo y pese a ello no ha alcanzado hasta el momento una debida difusión a nivel de los sectores que mas se beneficiarían de éste servicio que brindan las Instituciones del Sistema Financiero.

Beneficios que los podríamos resumir:

- Obtener financiamiento 100% del valor de los bienes que se deseen adquirir
- Mejorar la disponibilidad de capital de trabajo.
- No afecta el índice de endeudamiento.
- No requiere garantías paralelas.
- Un sistema simple y ágil de tramitar.
- Ofrece beneficios tributarios, de acuerdo con la legislación vigente.
- Los cánones son considerados 100% gasto y disminuyen la base de tributación

El Arrendamiento Mercantil contribuye también a la formación de un mercado importante de equipos de segunda mano, creado ya sea por las empresas arrendatarias que pueden ofrecer un material susceptible de ser

utilizado en buenas condiciones por otras empresas, antes de ser considerado como chatarra, o ya sea porque los mismos arrendadores, luego de ejercer la opción de compra, pueden igualmente ofrecer a la venta los equipos, a precios relativamente bajos, en función del valor contable de los mismos.

El Arrendamiento Mercantil es parte del universo de los servicios que brindan las Instituciones Financieras, el desarrollo de este tema nos ha llevado a efectuar investigaciones aplicadas en la práctica y basadas en el marco legal que rige en nuestro país con el fin de convertirla en una guía de consulta y orientación para los profesionales que se encuentran en roles de múltiples áreas en la administración, dirección y operación de las empresas industriales, comerciales o de servicio, así también para las personas vinculadas a la venta de este producto o servicio en las entidades financieras.

1.5 MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 MARCO TEORICO

EL ORIGEN: Los antecedentes del Arrendamiento Financiero ó como también es conocido "Leasing Financiero", son tan antiguos como la historia misma¹. En efecto, sus primeras referencias se consiguen en el Imperio Romano, cuando la Ley Agraria propuesta por Tiberio Graco aprobaba la expropiación de los grandes latifundios, siéndoles entregadas en pequeñas parcelas a los ciudadanos pobres, en arriendo hereditario sin derecho. Otro ejemplo sería, las grandes edificaciones que se efectuaron en el Imperio,

¹ Aspectos Técnicos, Económicos y Jurídicos del Arrendamiento Mercantil, Dra. Miren Torrontegui Martínez

donde ciertos equipos eran dados en calidad de renta y sus propietarios eran grandes comerciantes de esa época.

No obstante lo anterior, paralelamente a éstos acontecimientos ya el pueblo fenicio había desarrollado la técnica de arrendar ó cobrar impuestos por fabricas que instalaron a lo largo del Mediterráneo, logrando en la mayoría de los casos rescatar su inversión en poco tiempo y venderlas de acuerdo a las circunstancias del demandante. Cabe señalar, que cuando no se cumplía lo anteriormente dicho, se abandonaban dichas fábricas. Siguiendo la estela de éstos inicios, el arrendamiento pasa por toda la Edad Antigua, Medieval y Renacimiento hasta llegar a la primera y segunda revolución industrial, reflejándose en los Estados Unidos, desde 1.872 hasta 1.893, en las mineras donde ciertos capitalistas arrendaban por períodos eventuales ó temporales equipos para la explotación de los minerales, en general. Habiéndose pasado por todo éste proceso histórico, llegamos al año crucial donde el "Arrendamiento Mercantil" toma el aspecto financiero como lo conocemos hoy en día.

CLAES-OLAF LIVIJN, es el autor de un interesante trabajo de investigación sobre el origen de esta actividad; el cual ha sido resumido por el autor peruano Javier Laguna Caballero en su libro "ARRENDAMIENTO MERCANTIL - Régimen Legal Peruano".

Se remonta en sus investigaciones, al año 5.000 AC., y estima que el Arrendamiento Mercantil en su forma más amplia, se practicaba en las antiguas Culturas del Medio Oriente, en el pueblo Sumerio, donde ahora es el actual

Estado de Irak. Los propietarios de las tierras (dioses con diversos grados de divinidad) cedían el uso de tales tierras puesto que ellos no podían cultivarlas bajo su propia administración.

En el año 3.000 AC. En la ciudad de Lagash, siendo legislador el dios Nigurso, una gran parte de la tierra sagrada fue arrendada a los agricultores contra el precio de un canon, que consistía en séptimo o un octavo de la cosecha. En el año 2.000 a.C. se exigía la tercera parte de la cosecha anual.

Aproximadamente en el año 1.800 A.C. en Babilonia, surgió un Código Legal con el nombre de Ley de Hammurabi, en el que se menciona el arrendamiento de tierras y de barcos; en este último caso especialmente hace referencia a la responsabilidad del arrendatario del pago de una renta y de afrontar los daños o pérdida frente al propietario.

Entre las anécdotas, resumidas por Javier Laguna, se menciona a Demóstenes, el gran orador y abogado griego, que a través de sus discursos deja pruebas sobre el Arrendamiento Mercantil de esclavos, minas, barcos, etc.

Avanza Claes en sus investigaciones, y se ubica en el período de Jenofonte, años 444-354 a.C., quien participó con 13.000 voluntarios griegos en la lucha contra el persa Ciro y su hermano Artajerjes II. En este caso se habla de Arrendamiento Mercantil de los 13.000 esclavos mercenarios.

EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN LOS SIGLOS XIX Y XX: Se estima que fue la modalidad de "Arrendamiento Mercantil operativo" la que se llevo a cabo en el siglo XIX por las compañías explotadoras de los ferrocarriles

en Norte América, cuyas redes se construyeron a base de material rodante explotado bajo el régimen de Arrendamiento Mercantil.

En el siglo XX, se acentuó el Arrendamiento Mercantil operativo, cuando las empresas de telecomunicaciones alquilaban los aparatos telefónicos, en lugar de venderlos (1920). Más tarde, el procedimiento fue imitado por empresas como IBM y la Internacional Cygar Machinery, entre otras.

Este tipo de Arrendamiento Mercantil fue puesto en práctica por los propios fabricantes como una forma promocional de ventas y se lo ha venido denominando como "Arrendamiento Mercantil industrial" ó "Arrendamiento Mercantil operativo". En algunos casos se lo confunde con el "renting" o el "hiring" que es una operación de alquiler tradicional muy utilizada en el campo naviero, en compañías aéreas o de taxis, donde el propio fabricante o distribuidor es el que financia la operación de Arrendamiento Mercantil.

EVOLUCIÓN DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN DIVERSOS PAÍSES

El Arrendamiento Mercantil o Leasing Financiero, como lo denominamos en Ecuador, surgió como tal en el año 1952, en los Estados Unidos, su precursor es el Sr. D.P. BOOTHE Jr. quien dirigía una fabrica de productos alimenticios situada en California.

El Sr. Boothe había obtenido un pedido del Ejército, y para llevarlo a cabo necesitaba maquinaria especializada, que no podía comprar con los escasos recursos de su empresa.

Ante esta situación, logra alquilar la maquinaria, obteniendo de esta manera excelentes resultados, entonces decide hacer partícipe de esta nueva alternativa a otras empresas.

Es así que funda, junto con otros tres socios, la primera empresa de Arrendamiento Mercantil que se denominó "UNITED STATES ARRENDAMIENTO MERCANTIL CORPORATION". Esta empresa se inició con un capital de US \$ 20.000 y con un crédito de US \$ 500.000 del Bank of América, para la adquisición de maquinaria que sería entregada en arrendamiento mercantil. Dos años después la United States financiaba equipos a través de arrendamiento mercantil por un total de 3 millones de dólares.

Tal fue el impacto y el auge de estas dos empresas, que en la década subsiguiente, en los Estados Unidos, se establecieron alrededor de 800 empresas de Arrendamiento Mercantil; de las cuales, debido a la concentración y competencia, sólo han sobrevivido 250. En la actualidad siguen siendo importantes las empresas fundadas por D.P. BOOTHE.

En Europa, las primeras sociedades de Arrendamiento Mercantil, se constituyeron en Inglaterra. En 1960 se constituye la "MERCANTILE CREDIT COMPANY LIMITED".

En Francia, la primera compañía de Arrendamiento Mercantil fue la "LOCAFRANCE", creada en Abril de 1962. Posteriormente se divulgaron por el resto de Europa.

En España, la primera empresa de Arrendamiento Mercantil se funda en el año 1965, con las sociedades "ALQUIBER" Y "ALEQUINSA".

En América Latina, se hace presente la actividad de Arrendamiento Mercantil, en los siguientes países:

MÉXICO: Año 1961 - Legislación en 1965

BRASIL, VENEZUELA Y ARGENTINA: Año 1969

COLOMBIA: Año 1972 - Legislación en 1974

ECUADOR: Año 1979 - Legislación en 1978

PERU: Legislación en 1979

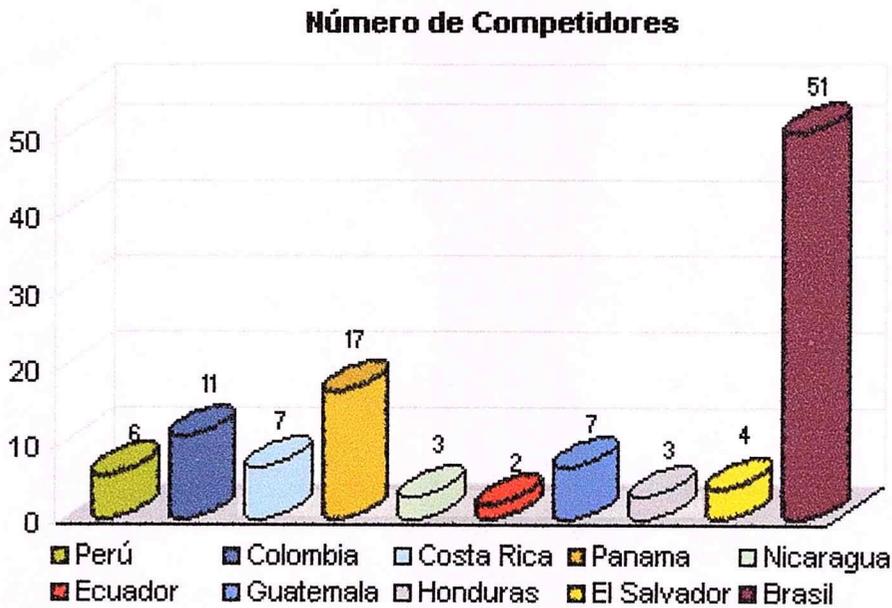
En Colombia a pesar que la legislación data desde 1974 la actividad de Arrendamiento Mercantil se inició en 1978 a través de compañías como Arrendamiento Mercantil Bolívar y Arrendamiento Mercantil Grancolombiana. En 1981 aparecen otras compañías como Su Arrendamiento Mercantil y Arrendamiento Mercantil de Occidente. A partir de 1993, el Gobierno Nacional cambió la reglamentación del Arrendamiento Mercantil introduciendo los conceptos de Arriendo Operativo y Arrendamiento Mercantil.

A partir de la reforma financiera del año 1993, el Gobierno Nacional impuso nuevos parámetros para la operación de compañías de Arrendamiento Mercantil. En éstos se exigía un capital mínimo para operar, lo que condujo al cierre de algunas de estas compañías y a la fusión y consolidación de otras. El

proceso de consolidación del sector, se incrementó a partir de 1996 cuando empezaron a presentarse fusiones y adquisiciones por parte de las compañías más fuertes.

En el siguiente gráfico podemos ver el número de participantes en el mercado comparativamente con otros países de Sudamérica:

Gráfico # 1



Fuente: www.suarrendamientomercantil.com

1.5.2 MARCO CONCEPTUAL

ETIMOLOGÍA: La palabra "Arrendamiento Mercantil" es de origen sajón, se deriva del verbo "to lease" (arrendar), sin embargo en el ámbito económico se utiliza únicamente para distinguir un tipo de arrendamiento que tiene características especiales.

Cuando el contrato se refiere a un alquiler puro, se denomina "Renting" que se deriva del verbo "to rent".

En un principio, se consideraron términos sinónimos, ya que ambos tuvieron el mismo significado de arrendar o alquilar en términos generales. Es en 1952, cuando se adopta de manera general el vocablo "Arrendamiento Mercantil" para especificar la actividad de arrendar, con características especiales.

A partir de entonces, se han hecho varios intentos por traducir dicho vocablo, utilizado generalmente nombres compuestos. En Francia se utiliza el término "Credit-Bail" (crédito-arrendamiento). En Bélgica, la ley habla de "Location-Financement" (arrendamiento financiero), en Italia se traduce como "locazione" (locación financiera).

En el mundo de habla hispana, se ha traducido como "arrendamiento financiero", "arrendamiento mercantil", "préstamo locativo", "crédito arrendamiento", "préstamo alquiler", etc.

Lo cierto es que no se ha encontrado la traducción precisa, por esa razón se utiliza mas la palabra "ARRENDAMIENTO MERCANTIL" por considerarse la mas adecuada y conocida internacionalmente.

CONCEPTO: Dependiendo de la óptica de los autores o tratadistas, se han vertido muchos conceptos sobre "Arrendamiento Mercantil" ya sea desde el punto de vista jurídico como desde el punto de vista financiero.

Desde el punto de vista financiero, uno de los conceptos más apropiados, que se ajusta a nuestro sistema ecuatoriano, es el emitido por el autor Chileno Carlos Carmona Gallo, que se transcribe a continuación:

"El Arrendamiento Mercantil es una nueva forma de arrendamiento en que una sociedad especializada adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, al vencimiento del plazo, de continuar el contrato en nuevas condiciones ó de adquirir los bienes en su poder".

Para precisar el concepto, expone: "... en su forma mas simple y pura, el contrato de Arrendamiento Mercantil supone la presencia de un industrial necesitado de bienes de capital, maquinaria y equipo que se pone en contacto con un proveedor para determinar cuales equipos podrían satisfacer las necesidades de su empresa. Identificadas necesidad y solución, entra en contacto con una sociedad de Arrendamiento Mercantil, la cual procede, en desarrollo del contrato y contra la promesa de que el bien será tomado en arriendo, a adquirirlo del proveedor y entregárselo en arrendamiento al industrial por un período mas o menos largo, generalmente vinculado al plazo de amortización de los bienes, con la opción ulterior del industrial de continuar el arrendamiento en nuevas condiciones ó adquirir para sí el bien por un valor que será el residual o uno cercano a él."

Veamos algunos de los términos involucrados en nuestra investigación:

Activo: Es el conjunto de los bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad de una persona natural o jurídica que por lo general son generadores de renta o fuente de beneficios.

Activo Fijo: Activos tangibles o intangibles que se presume son de naturaleza permanente porque son necesarios para las actividades normales de una compañía y no serán vendidos o desechados en el corto plazo, ni por razones comerciales.

Arrendador: Son aquellas instituciones que tienen por función principal captar recursos mediante depósitos del público, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito para facilitar la comercialización de bienes y servicios. Estas compañías están vigiladas por la Superintendencia de Bancos.

Arrendatario: Es la persona natural o jurídica que toma en arriendo los activos y que contribuyen al proceso de producción y/o desarrollo de su negocio.

Benchmarking: Proceso de identificación de las mejores prácticas con respecto a productos y procesos, tanto en la misma industria como fuera de ella, con el objetivo de utilizarlas como guía y punto de referencia para mejorar las prácticas de la propia organización.

Canon: Valor del arrendamiento pagado por el arrendatario en forma periódica durante la vida del contrato de Arrendamiento Mercantil. Este canon es previamente convenido entre las partes y le da derecho al arrendatario a

utilizar el bien en las actividades propias del negocio. Es equivalente a la cuota mensual de la que se paga en un crédito.

Cobertura de los Seguros: Son los daños que deberán cubrir los seguros sobre los bienes objeto del arrendamiento.

Costos: Presenta la estructura de costos para el funcionamiento del proyecto analizando los costos fijos y variables.

Costos fijos: Aquellos que se mantienen invariables, en el mismo nivel, independientemente del volumen producido o las ventas realizadas, dada una determinada escala de producción.

Costos variables: Aquellos que varían en función del volumen de ventas o de producción.

Estrategia de producción: Planificación de la producción, a través de un flujo o diagrama de proceso donde se visualizará la forma en que se operará.

Garantía: Seguridad o respaldo accesorio que exige el acreedor para el pago de una obligación. Cualquier obligación propia o ajena puede ser respaldada con una garantía.

Opción de Compra: Es la última cuota que paga el cliente al final del contrato de Arrendamiento Mercantil, para adquirir la propiedad del activo.

Pasivo: Es el conjunto de obligaciones contraídas por una persona natural o jurídica, por la adquisición a terceros de bienes, servicios o derechos tangibles o intangibles. Estas obligaciones son pagaderas en dinero, en bienes o en servicios en el corto, mediano o largo plazo.

Patrimonio: Es la diferencia entre el total de los activos y el total de las deudas que tiene una persona ya sea natural o jurídica.

Plan de marketing: Es la instrumentación de la estrategia de marketing, definiendo previamente el posicionamiento de la empresa y el target al que apunta. Dando respuesta a cuatro aspectos fundamentales, producto/servicio, precio, distribución y comunicación.

Proveedor: Persona natural o jurídica vendedora de los activos.

Punto de Equilibrio: Es la cantidad de productos / servicios que deben venderse para que la empresa no gane ni pierda dinero, permite visualizar el límite entre el área de pérdidas y el área de ganancias.

Recursos Humanos: Estructura de la unidad de negocio, su organigrama, costo, conducción, dirección y gerencia.

Recursos e Inversiones: Son los recursos técnicos, humanos, económicos, etc. necesarios para poner en marcha la unidad de negocio o proyecto, dónde y cómo se obtendrán, especificando las necesidades de inversión.

Spread: Son los puntos que se adicionan a la tasa base de referencia, como las referenciales del Banco Central del Ecuador, o libor, para obtener la tasa de interés a la cual se hace la negociación.

Tasas de interés: Es el reconocimiento o la retribución que se paga por el uso del dinero durante un periodo de tiempo determinado. Se puede expresar en términos efectivos o nominales anticipados o vencidos y en diferentes periodos de tiempo.

Tasa interna de retorno (TIR): tasa implícita que iguala el valor de los flujos de entrada y salida de una inversión, a la fecha inicial de la misma; es decir, que es la tasa que produce un valor actual neto (VAN) igual a cero.

Target: Literalmente, el blanco, es decir, hacia donde se apunta. En marketing se utiliza para denominar al grupo de consumidores al que la empresa se dirige.

CAUSAS DEL ÉXITO: La rápida expansión del Arrendamiento Mercantil, obedeció al beneficio de los siguientes factores que propiciaron su desarrollo²:

- a) Existía un mercado de capitales a mediano plazo restringido e inaccesible.
- b) Una legislación fiscal particularmente rigurosa en materia de amortizaciones.

² Folletos del Servicio de Arrendamiento Mercantil, Instituto de Prácticas Bancarias

c) Progreso técnico vertiginoso, que obliga a las empresas a una rápida renovación de sus equipos.

El Arrendamiento Mercantil surgió como una operación de financiamiento a mediano plazo, esto es de tres a siete años ; porque se pretendía que este plazo sea equivalente a la vida económica de los bienes, con el objeto de permitir la amortización de los mismos en ese mismo período.

Por esta razón, se consideraba sin duda, que uno de los factores más atractivos era el de legislación flexible en materia de amortizaciones.

Otro de los factores, es que el Arrendamiento Mercantil contribuye a la renovación de los equipos productivos, ya que el mecanismo permite disociar la vida económica de los equipos de su vida física, siendo la primera de menor duración que la segunda.

La ventaja, desde este punto de vista, es que el Arrendamiento Mercantil contribuye a la formación de un mercado importante de equipos de segunda mano, creado ya sea por las empresas arrendatarias que pueden ofrecer un material susceptible de ser utilizado en buenas condiciones por otras empresas, antes de ser considerado como chatarra, o ya sea porque los mismos arrendadores, luego de ejercer la opción de compra, pueden igualmente ofrecer a la venta los equipos, a precios relativamente bajos, en función del valor contable de los mismos.

Los industriales tienen, entonces, la alternativa de obtener equipos a precios muy bajos, si las ventajas técnicas que les ofrecen son suficientes.

En todo caso, al utilizar un sistema de financiamiento que esta basado en el envejecimiento económico rápido de los bienes, hace que los industriales hagan conciencia del valor del tiempo y de la utilización intensiva de su material.

El precio del arrendamiento se fija teniendo en cuenta varios factores:

- La remuneración por el uso del bien
- Mantenimiento y reparación
- Seguros
- Impuestos, etc.

También incide en el precio, la compensación por el riesgo que asume el arrendador al aceptar un contrato que puede ser rescindido por el arrendatario en cualquier momento, lo que significa que esta corriendo el riesgo de tener que hacerse cargo de un equipo usado, quizás obsoleto y posiblemente aún no amortizado.

En definitiva, el Arrendamiento Mercantil, en muchos casos, se convierte en la única alternativa para que las empresas puedan llevar a cabo sus proyectos de inversión.

Hay que considerar, además, que las empresas de pequeña o mediana escala, no tienen fácilmente acceso a las líneas de crédito bancario, lo que las induce al uso de Arrendamiento Mercantil.

CLASES DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL: La clasificación más

conocida y concisa es la siguiente:

- **Arrendamiento Mercantil Operativo**
- **Arrendamiento Mercantil**
- **Arrendamiento Mercantil Mobiliario**
- **Arrendamiento Mercantil Inmobiliario**
- **Arrendamiento Mercantil Internacional**

Sin embargo, hay autores que hacen una clasificación más detallada, de acuerdo con las especificaciones más relevantes que se presenten en los contratos, así agregan a la anterior, los siguientes tipos:

- **Arrendamiento Mercantil Directo**
- **Arrendamiento Mercantil Indirecto**

Existen otras modalidades que considerar, como el:

- **Lease-Back**

Arrendamiento Mercantil Operativo (Renting): Fue la primera modalidad que apareció y fue practicada directamente por las empresas industriales o comerciales con el propósito de dar salida directa y eficaz a sus productos.

El Arrendamiento Mercantil operativo o "operating lease" es más bien una fórmula promocional de ventas antes que una intermediación financiera.

En este tipo de operaciones, el arrendador es el mismo proveedor o fabricante de los equipos, y no un intermediario financiero. El proveedor

requiere tener grandes existencias de equipos y repuestos, bodegas de almacenaje, personal calificado para reparación y mantenimiento de maquinaria, etc., para atender las exigencias económico-financieras de mantenimiento y sustitución del equipo obsoleto.

Los bienes ofrecidos, generalmente, son de tipo estándar, de amplia demanda, y por lo tanto pueden ser fácilmente vendidos o alquilados. Generalmente, el arrendador asume el riesgo técnico de operación, obligándose a proporcionar una serie de servicios de mantenimiento y asistencia técnica.

Se caracteriza por ser un contrato de corta duración que puede ser revocado por el arrendatario, mediante previo aviso al arrendador y rara vez se otorga una opción de compra.

Según la Asociación Bancaria de Colombia, "Esta clase de Arrendamiento Mercantil es particularmente útil para los contratistas de obras y otras personas que deban realizar un trabajo determinado dentro de un plazo relativamente corto y que no posean maquinaria propia, o que teniéndola prefieran no tener que trasladarla de un lugar a otro, o que dada la naturaleza del trabajo, deseen tener en su poder, sólo durante el tiempo estrictamente necesario, los equipos o maquinas indispensables para llevarlo a cabo. Por otra parte, el no tener la preocupación del mantenimiento o reparación de los equipos y el poder solicitar que se le reemplace el material alquilado que sufre avería, o que se le suministre otro mas ajustado a sus requerimientos técnicos, es una ventaja que no se puede negar".

Arrendamiento Mercantil: En el Arrendamiento Mercantil, el arrendatario o usuario, antes de realizar un contrato de arrendamiento mercantil, previamente ha analizado sus necesidades de equipos, ha seleccionado y negociado el precio con el proveedor, y luego solicita a una compañía de Arrendamiento Mercantil para que compre los equipos, ya sea en el mercado local, nacional, o en el extranjero, y se los entregue en arrendamiento, mediante el pago de cánones mensuales durante un plazo fijo o forzoso para ambas partes, al cabo del cual, el arrendatario podrá hacer uso de los siguientes derechos:

a) - Optar por la compra del bien, previo el pago de una suma sustancialmente menor al precio pactado originalmente y que se le ha fijado en el contrato.

b) - Renovar el contrato por períodos adicionales, con cánones de arrendamiento reducidos, cuyo monto se fija en función del valor residual.

c) - Devolver el bien al arrendador

d) - Servir como agente de venta a un tercero y ganarse una comisión de venta.

El arrendamiento mercantil, es entonces, una herramienta técnica que permite realizar una inversión amortizable con la rentabilidad producida por la explotación económica de un bien.

El financiamiento, se destina no en calidad de préstamo; sin embargo desde el punto de vista económico, el resultado puede ser comparable, ya que

el objetivo del industrial es aumentar el volumen de sus medios de producción. Por supuesto que la arrendadora adquiere directamente los bienes y queda como propietaria, pero esta compra esta subordinada a la utilización de los bienes por el industrial, en condiciones de rentabilidad suficiente.

El Arrendamiento Mercantil, constituye un complemento del crédito; y, ofrece la ventaja, de que los empresarios no se preocupen de la financiación de sus medios productivos; de que no tengan que recurrir al financiamiento con la emisión de acciones, o que tengan que comprometer sus activos en garantía para adquirir otros.

Arrendamiento Mercantil Mobiliario: Se refiere a las operaciones de Arrendamiento Mercantil sobre bienes de equipos, sobre vehículos, o bienes de consumo duraderos, con el fin de distinguirlos de los bienes inmuebles.

Arrendamiento Mercantil Inmobiliario: Es el contrato, que cumpliendo las formalidades de ley, por el cual la Sociedad Arrendadora da en alquiler al usuario un inmueble, un plazo forzoso no inferior a 5 años, al término del cual éste podrá optar por durante la compra del bien, la prórroga del contrato por un plazo adicional, el alquiler de otro inmueble, o participar en un porcentaje del precio de la venta a un tercero.

Está en vigencia una serie de incentivos tributarios para que las Instituciones Financieras y las Compañías de Arrendamiento Mercantil (CAM) desarrollen el denominado Arrendamiento Mercantil inmobiliario sobre viviendas de interés social. Se trata de incentivos que van en beneficio del

cliente potencial y que se buscaban desde hace algún tiempo, por lo que no descarta que a mediano plazo se dé un boom del Arrendamiento Mercantil inmobiliario.

Las exoneraciones tributarias, al disminuir los costos de los contratos de Arrendamiento Mercantil, ocasionarían que éstos se abaraten y que muchas personas piensen en ellos como una alternativa de solución del problema habitacional; además contribuirá a la reactivación del sector de la construcción, creando más puestos de trabajo. Las rebajas de los impuestos se pueden trasladar a las tasas de interés para lograr que éstas sean más bajas, lo que volvería más atractivo el Arrendamiento Mercantil y beneficiaría a quien necesita la vivienda. Las exoneraciones tributarias deben contribuir a que las Instituciones financieras renueven su interés en la actividad de Arrendamiento Mercantil inmobiliario y le den la importancia que se merece. El Arrendamiento Mercantil desde el punto de vista del riesgo crediticio es una operación muchísimo más segura que el crédito hipotecario con garantía de un bien, pues bajo el contrato de arrendamiento mercantil inmobiliario la institución financiera es la propietaria del bien haciendo más fácil recuperarlo.

El cambio de propietario realizado a favor de una institución del sistema financiero, autorizada para realizar operaciones de arrendamiento mercantil, está exonerado de los impuestos de alcabalas, registro, inscripción y los correspondientes adicionales a tales impuestos, impuesto a las utilidades en la compraventa de predios urbanos y plusvalía de los mismos, siempre y cuando esos bienes se los adquieran para darlos en arrendamiento mercantil.

La exoneración mencionada también beneficiará los cambios de propietario de los bienes inmuebles que sirvan para constituir un fideicomiso mercantil.

Los inmuebles a darse en arrendamiento mercantil, cuyo valor no exceda de 10.000 Unidades de Valor Constante (UVCs), estarán exonerados de todo impuesto, tasa o contribución fiscal, municipal o de cualquier otro carácter, creado o por crearse, tal como se señala en el Art.47 de la Ley del Banco Ecuatoriano de la Vivienda.

Arrendamiento Mercantil Internacional: Se define más que todo como una manera de establecer la jurisdicción del Contrato, que en este caso se encuentra bajo la legislación de dos países; por un lado de la empresa Arrendamiento Mercantil del exterior y por otro lado la del usuario.

Cuando se habla de Arrendamiento Mercantil internacional, se trata de una empresa de Arrendamiento Mercantil que arrienda los bienes a un usuario de otro país, debiendo prever todo un complejo de mecanismos y soluciones específicas para salvar las diferencias que puedan surgir de las distintas leyes aplicables.

Arrendamiento Mercantil Directo: Se denomina "directo" cuando la relación entre el arrendador y arrendatario se ha llevado a cabo sin la intervención de intermediarios.

Arrendamiento Mercantil Indirecto: Es promovido por agentes o "broker de Arrendamiento Mercantil", que inclusive puede ser una compañía

menor de Arrendamiento Mercantil que no disponga de los fondos suficientes por el monto de la operación y cede, previo el pago de una comisión, el contrato a otra compañía de Arrendamiento Mercantil que si dispone de los fondos suficientes.

Esta figura de promoción, no es muy aplicada en Ecuador.

Lease Back: Es una modalidad de Arrendamiento Mercantil en la cual el cliente mismo hace el papel de proveedor. Es decir, el cliente es propietario de bienes y equipos, requiere capital de trabajo, y procede a vendérselos al Banco, el cual, seguidamente, se los arrienda dentro del marco general que se ha señalado en la definición de Arrendamiento Mercantil normal. En esta clase de contrato, el cliente moviliza sus activos fijos haciéndose de capital de trabajo; pero con la ventaja de seguir utilizándolos para la misma finalidad productiva a la cual los tenía asignados desde el comienzo.

1.5.3 MARCO JURÍDICO ECUATORIANO

El arrendamiento mercantil es el contrato de plazo inicial forzoso, para el cual la Sociedad Arrendadora da en alquiler al arrendatario o usuario, el bien de su propiedad seleccionado para los efectos por éste, a cambio de rentas que reintegran el capital de inversión, sus costos financieros y los beneficios del arrendador, pudiendo el arrendatario al término del contrato, ejercer uno de los siguientes derechos alternativos, prorrogar el contrato, comprar la cosa alquilada por un valor preestablecido, participar del precio de la venta del bien a un tercero o recibir en arrendamiento un bien reemplazante.

Las compañías de Arrendamiento Mercantil se deben sujetar especialmente a las disposiciones contenidas en el Decreto No. 3121 de 22 de diciembre de 1978, publicada en el registro oficial No. 745 de enero 05 de 1979 que sentó las bases del arrendamiento mercantil en el Ecuador³ y, la ley reformativa publicada en el suplemento del registro oficial No. 1000 de 31 de julio de 1996; a la Ley General de Instituciones Financieras y, a las disposiciones reglamentarias expedidas por la Superintendencia de Bancos.

En nuestro país, la ley de Instituciones del Sistema Financiero establece como actividad financiera el Arrendamiento Mercantil, que los bancos pueden efectuar éstas operaciones de acuerdo a las normas previstas en la ley.

El contrato de Arrendamiento Mercantil genera obligaciones para ambas partes, arrendador y arrendatario, es de carácter "solemne", ya que para que sea válido necesita formalizarse por escrito y debe inscribirse en el archivo público del Registrador Mercantil del respectivo cantón donde tenga su domicilio principal la compañía arrendadora o ante el Registrador Mercantil del cantón donde se encuentre el bien objeto del convenio.

Es una forma típica, con personalidad propia, debe tener un plazo inicial forzoso, irrevocable e irrevocable para ambas partes. Las rentas que se pactan en un contrato de Arrendamiento Mercantil deben tener un objeto, reintegrar al arrendador el capital invertido, sus intereses, los gastos

³ Decreto Ejecutivo No.3121 sobre Ley de Arrendamiento Mercantil, R.O. No.745 de enero 05 de 1979
Ley Reformativa de Arrendamiento Mercantil, R.O. No.1000 de julio 31 de 1996

operacionales y sus normales beneficios por el servicio de intermediación que éste brinda.

El plazo forzoso del arrendamiento mercantil inmobiliario que será, al menos de cinco años, se contará desde la fecha de inscripción del contrato de arrendamiento mercantil.

Conforme al Decreto No. 3121, de 22 de diciembre de 1978, estipula que el arrendamiento de bienes muebles o inmuebles tendrá carácter mercantil cuando se sujete a los siguientes requisitos:

- a.** Que el contrato se celebre por escrito y se inscriba en el Libro de Arrendamientos Mercantiles que, al efecto llevara el Registrador Mercantil del respectivo Cantón;
- 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 comprar de que se trata mas adelante, excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien. El monto de dicha renta no estará sometido a los límites establecidos para el inquilinato, cuando se trata de inmuebles.
- d.** Que el arrendador sea propietario del bien objeto de alquiler
- e.** Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos:

1. 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 total de las rentas devengadas.
2. Prorrogar el contrato por un plazo adicional, durante el cual, las rentas deberán ser inferiores a las inicialmente pactadas, a menos que el arrendador brinde servicios adicionales así como el mantenimiento, provisión de repuestos y partes, asistencia técnica, seguro, etc.
3. Recibir una parte del precio del bien, cuando sea vendido a un tercero.
4. Recibir en Arrendamiento Mercantil un bien sustituto

Pueden ser objeto de Arrendamiento Mercantil, toda clase de bienes muebles e inmuebles. Se arriendan desde fotocopiadoras, computadoras, vehículos, muebles de oficina, herramientas industriales, maquinaria industrial, hasta aeronaves, buques de alto calado, hoteles, etc.

En nuestro medio los plazos fluctúan entre 12 y 36 meses, con excepción de bienes inmuebles cuyo plazo mínimo es 5 años; el pago de la renta es mensual, el valor residual de la opción de compra asciende a una cuota igual a las de arrendamiento. La renta o canon puede ser anticipada o vencida, normalmente es anticipada. Al final del plazo del contrato el arrendatario puede ejercer la opción de compra del bien para tener la propiedad.

De acuerdo a nuestra ley procesal ecuatoriana, contenida en el Código de Procedimiento Civil, los derechos reclamados en juicio entre particulares, pueden utilizar tres vías, la ordinaria, la verbal sumaria y la ejecutiva o en procedimientos especiales, como el remate de la prenda. La vía procesal a través de la cual se reclaman – en el Ecuador – los derechos derivados de los contratos de Arrendamiento Mercantil, es la verbal sumaria, por tratarse de actos o contratos comerciales.

Adicionalmente y por expresa disposición del artículo 7 de la Ley que regula el Arrendamiento Mercantil, éste se encuentra sujeto a disposiciones especiales que hacen muy rápido el ejercicio de los derechos del arrendador respecto del arrendatario incumplidor, así, el arrendador tendrá derecho a recuperar inmediatamente la cosa arrendada, en caso de incumplimiento por parte del arrendatario, en el de embargo o prohibición de enajenar originados en obligaciones del arrendatario con terceros y en caso de suspensión de pagos, insolvencia o quiebra de quien tenga bienes tomados en Arrendamiento Mercantil.

A éste efecto la ley establece que bastará la afirmación hecha en la demanda, a la que adjuntará un ejemplar debidamente inscrito del contrato de arrendamiento, para que el juez disponga que –con intervención de uno de los alguaciles del cantón- se entregue la cosa al arrendador si se trata de muebles y en caso de inmuebles, disponga el lanzamiento inmediato de sus ocupantes por vía de un desahucio, por el cual se les concede 90 días de plazo para la desocupación.

La decisión del juez sobre éste aspecto, que tiene carácter de sentencia, solo puede ser apelable en el efecto devolutivo, lo cual quiere decir que la disposición del juez se cumple sin perjuicio del derecho del arrendatario de impugnarla, lo cual hace ésta disposición muy ventajosa para el arrendador perjudicado por el arrendatario incumplidor. Por supuesto que la ley deja abierto el derecho del arrendatario para que, en caso de que el arrendador haya actuado maliciosamente, se entablen las correspondientes acciones de daños y perjuicios.

Ahora bien, esta acción de restitución del bien arrendado es sin perjuicio de la acción simultánea o paralela, que el arrendador tiene contra su arrendatario incumplidor para exigirle el cumplimiento de la obligación de pagar los cánones o rentas, vencidas y por vencer, por todo el tiempo estipulado del contrato, de acuerdo con las normas generales que rigen el contrato de arrendamiento.

Todos los bienes entregados en Arrendamiento Mercantil deben estar cubiertos por un seguro contra todo riesgo, de manera obligatoria, el mismo que será de cargo del arrendatario. Por seguro contra todo riesgo se entenderán, por lo menos todos aquellos riesgos que correspondan a la naturaleza del bien entregado en arrendamiento. Será beneficiario del contrato de seguro el arrendador o la persona que se designe en la respectiva póliza, efecto de que en caso de siniestro pueda cobrar la indemnización correspondiente con sujeción a la ley.

ASPECTO TRIBUTARIO: A partir de la Ley de Régimen Tributario Interno, publicado en el registro oficial No. 341, de 22 de diciembre de 1989, las compañías de Arrendamiento Mercantil, por las rentas netas que obtengan del ejercicio de su actividad comercial, pagará el impuesto que graba a todas las personas jurídicas en el país, de nacionalidad ecuatoriana, que es del 25%. De acuerdo al artículo 61 de esta ley, estas compañías deben cargar con el Impuesto al Valor Agregado – IVA ⁴, que es actualmente del 12% sobre el valor total de cada cuota o canon de arrendamiento. Si al término del mismo, el mandatario opta por la opción de compra, el impuesto al valor agregado se calculará sobre el valor residual pagado por el arrendatario.

Este impuesto es objeto de compensación, a través de un crédito tributario que tiene el arrendador sobre el impuesto pagado en la transacción de compra inicial; y, el arrendatario compensa el impuesto al valor agregado pagado en las rentas o cánones de arrendamiento.

1.6 FORMULACIÓN DE LA HIPOTESIS

1.6.1 HIPÓTESIS GENERAL

El factor más importante que no permite a las Pequeñas y Medianas Empresas acceder a créditos no tradicionales es la falta de promoción en la Institución Financiera de fuentes alternativas de financiamiento.

⁴ Ley de Régimen Tributario Interno y Reglamento de Aplicación

1.6.2 HIPÓTESIS PARTICULARES

- La Institución Financiera cuenta con los recursos necesarios, tecnológicos, financieros, humanos, etc., para atender a las Pequeñas y Medianas Empresas en sus necesidades de crédito no tradicional.
- Los factores de riesgos para la Institución Financiera en el otorgamiento de crédito no tradicional son disminuidos por la seguridad en el retorno de la inversión y garantía real.
- La Institución Financiera mantiene una estructura organizacional y ubicación geográfica que le facilitan dar a conocer a las Pequeñas y Medianas Empresas nuevas fuentes de financiamiento que favorezcan el desarrollo y crecimiento del sector.
- Con el acceso a otras fuentes de financiamiento las Pequeñas y Medianas Empresas tienen ventajas no disponibles en el crédito bancario, así como garantizar la operación con el mismo activo que se adquiere, no aportar con capital propio, flexibilidad en los plazos, crédito tributario y otros beneficios para el sujeto de crédito.
- La Institución Financiera al apoyar al sector de las Pequeñas y Medianas Empresas tiene ventajas competitivas ya que éstas empresas se fidelizaran a la Institución y a su vez podrán acceder a otros servicios financieros mejorando la rentabilidad de la Institución.

1.7 VARIABLES

1.7.1 VARIABLES INDEPENDIENTES

Promoción de fuentes de financiamiento alternativos por parte de las instituciones financieras a la mediana y pequeña empresa.

1.7.2 VARIABLES DEPENDIENTES

Incremento en la colocación de créditos alternativos para el sector objeto de la investigación; agilidad en acceso a créditos no tradicionales; seguridad en retorno de la inversión; fidelidad de clientes del sector; mejora de los niveles de producción; acceso a nueva tecnología, facilidad para renovación de maquinarias y equipos, etc.

1.7.3 VARIABLES INTERVINIENTES

Recurso humano especializado encargado de implementar, adoptar, controlar, etc. las políticas adoptadas por las instituciones financieras inherentes a la promoción del producto.

1.8 TIPOS DE DISEÑO

Nuestro tipo de diseño es no experimental porque no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los funcionarios o directivos que estén ligados directamente a la toma de decisiones financieras, los cuales son estudiados de acuerdo a su realidad o a su contexto natural. Lo que se realiza es hacer entender que el Arrendamiento Mercantil es una opción financiera

importante, que no es promocionada ni debidamente explotada por las instituciones del sistema financiero.

1.8.1 SELECCIÓN DE LA MUESTRA

La muestra para nuestro estudio será un subgrupo de la población el cual esta conformado por los sectores de la pequeña y la mediana empresa tomados de una base de datos de una institución financiera del país agrupados de acuerdo a su capacidad crediticia.

1.8.2 PARAMETROS MUESTRALES

Nuestros parámetros de muestra serán, las medianas y pequeñas empresas, cuya actividad principal sea la comercial, industrial o de servicio y, que tengan por lo menos 5 años ejerciendo en el mercado ecuatoriano. De acuerdo a las estadísticas de la Superintendencia de Compañías, existe una población de 32.890 pequeñas y medianas empresas, de esta población nuestro trabajo de investigación estará centrado en la muestra de una base de datos de una institución financiera que cumpla con los requisitos indicados anteriormente.

1.8.3 TIPO DE MUESTRA

Para el estudio de Arrendamiento Mercantil se realizará un estudio muestral para determinar el tamaño de la misma de una población finita.

La muestra estará conformada por empresas que se encuentren dentro del segmento Pymes de una institución financiera del sistema ecuatoriano.

1.9 ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.9.1 TIPO DE ESTUDIO

El tipo de estudio a desarrollar en la investigación es descriptivo porque permite medir el grado de conocimiento que se tiene sobre el Arrendamiento Mercantil en el mercado objetivo.

1.9.2 METODOS DE INVESTIGACIÓN

Para nuestra investigación, de los aspectos metodológicos escogeremos el método de análisis.

1.9.3 FUENTES Y TECNICAS PARA LA RECOLECCION DE INFORMACIÓN

Para la investigación se utilizará:

FUENTES PRIMARIAS

Encuestas: Para la muestra que será evaluada, y así obtener información del conocimiento del servicio de Arrendamiento Mercantil. Se la realizara a través de formularios con consultas aplicativas al problema a investigar, las mismas que serán diseñadas por nosotros mismos. Estas serán planteadas a los funcionarios relacionados con la toma de decisiones financieras en las pequeñas y medianas empresas de la muestra seleccionada.

La finalidad de la encuesta será conocer las expectativas y ventajas comparativas del servicio de Arrendamiento Mercantil relacionado con los medios de financiamiento tradicionales.

FUENTES SECUNDARIAS

Tomaremos información en las páginas Web, en textos relacionados con el tema a investigar, folletos, revistas, información general que traten el tema a investigar.

1.9.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

La información será tabulada manualmente y mecanográficamente de acuerdo al nivel de importancia o relevancia que tengan los directivos a la nueva propuesta del Arrendamiento Mercantil; así como también se ordenará de acuerdo a las necesidades que tenga cada una de las empresas para poder saber cuál es el denominador común que influye en la decisión de tomar Arrendamiento Mercantil o no.

1.10 CRONOGRAMA DE TRABAJO

1.10.1 DIAGRAMA DE GANTT

(Ver anexo # 1)

En el anexo # 1 vemos el plan de actividades que muestra la duración del proceso de la investigación.

1.10.2 PRESUPUESTO

(Ver anexo # 1)

En el anexo # 2 tenemos los costos del proyecto indicando las diferentes fuentes y cuantía de la investigación.

CAPITULO II

2 ANALISIS Y DIAGNOSTICO

2.1 EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL

El negocio financiero del Arrendamiento Mercantil constituye una modalidad de financiación muy interesante para permitirle a la grande, mediana y pequeña empresa industrial, comercial o de servicios, acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas. El Arrendamiento Mercantil también es aplicable para personas naturales.

La empresa arrendadora (una entidad financiera), adquiere el bien previamente seleccionado por el cliente o arrendatario y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo. Durante ese período el cliente debe abonar al arrendador una cuota preestablecida en concepto de precio por el uso.

Paralelamente la empresa arrendataria reconoce al cliente el derecho de adquirir el bien utilizado al vencimiento del período contractual, debiéndose pagar en ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación.

El Arrendamiento Mercantil se basa en bienes adquiridos en el mercado nacional o internacional. El arrendatario selecciona el proveedor y el bien, lo cual es una carta de garantía que facilita su mantenimiento futuro.

Las operaciones de arrendamiento mercantil (Arrendamiento Mercantil) se enmarcan en el sistema financiero como una fórmula de financiación alternativa y complementaria disponible para empresas en sus adquisiciones de bienes de inversión.

La definición anterior permite clasificar las operaciones de Arrendamiento Mercantil como operaciones crediticias de financiación, mediante las cuales un potencial adquirente o usuario de un bien puede obtener anticipadamente los recursos para la compra o utilización del mismo. No obstante, las operaciones de arrendamiento financiero tienen sus propias características diferenciadoras de las operaciones crediticias bancarias tradicionales:

- La aplicación o destino de los fondos está predeterminada por común acuerdo de las partes que intervienen, mientras que el crédito bancario tradicional no condiciona la concesión del mismo en función de una aplicación determinada.
- El deudor no recibe los fondos de una forma directa de la entidad de crédito, como ocurre con formas tradicionales de financiación (préstamos, descuentos, etc.), éstos son percibidos por terceros, es decir, el fabricante, proveedor suministrador del bien objeto de financiación.
- La función mediadora tradicional de las entidades de crédito consiste en facilitar dinero entre quienes lo poseen y quienes no lo poseen que, de este modo, pueden satisfacer sus

necesidades económicas; en las llamadas operaciones de financiación esta función se manifiesta al conectar a quienes no poseen los recursos para atender determinadas necesidades económicas con aquellos que poseen los bienes imprescindibles para satisfacer dichas necesidades. Es sobre este último concepto de operación crediticia, en tanto operación de financiación, como consideramos al Arrendamiento Mercantil o arrendamiento financiero.

Las operaciones de arrendamiento financiero son, por lo tanto, operaciones de crédito asimilable a cualquier otra (préstamo, crédito hipotecario, etc.) en tanto que implican la función intermediadora de un financiador (Compañía de Arrendamiento Mercantil) entre un potencial usuario (arrendatario) de un activo (y eventual adquirente del mismo) y el suministrador o proveedor del mismo, si bien poseen unos atributos que le confieren sustantividad propia:

- La adquisición del bien de la operación (previamente seleccionado por el futuro usuario) es efectuada por la Compañía de Arrendamiento Mercantil, que paga al contado el valor del mismo al suministrador o proveedor.
- El usuario dispone del bien en carácter de arrendatario, lo que implica la existencia de una cesión del derecho de disfrute del mismo por parte de su propietario (Compañía de Arrendamiento Mercantil).

- La operación de crédito se plasma en un contrato de arrendamiento que compromete al deudor (arrendatario) al pago de un cánón de alquiler determinado y cuyo acreedor es la Compañía de Arrendamiento Mercantil (arrendador).
- El contrato de arrendamiento incorpora una opción de compra en favor del usuario-arrendatario del bien.

Como ya se ha indicado, el Arrendamiento Mercantil es una actividad especializada, por lo tanto es preferible promocionar la actividad con "ejecutivos de venta".

Otra manera de promocionar la actividad, es acudir a los proveedores, de manera que ellos puedan ofrecer el servicio a sus clientes, como una manera de solucionarles problemas de financiamiento.

Las limitaciones del Sistema Financiero, en lo que se refiere a ofrecer préstamos a los usuarios, hace que las empresas busquen otros medios de financiamiento que les permita seguir adelante con sus planes de inversión, y no solamente con planes de inversión, sino que en muchos casos tratan de solucionar problemas de capital operativo que les exige su crecimiento.

Cuando se presentan situaciones de iliquidez del medio financiero, es cuando más se inclinan las empresas a buscar operaciones de Arrendamiento Mercantil o de factoring. Esta situación debe ser tomada muy en cuenta por los arrendadores, puesto que, en estos casos el arrendatario recurre al Arrendamiento Mercantil, como un " medio de salvación" y no en base a un

análisis de conveniencia; lo que puede ocasionar en el futuro, problemas de caja para el pago puntual de las rentas.

Desde el punto de vista del arrendador, la situación podría tornarse molesta cuando hay incumplimiento de los pagos mensuales, ocasionando una disminución de su flujo de caja, que limita el normal desarrollo de la empresa.

Las solicitudes de Arrendamiento Mercantil generalmente son analizadas con menos rigurosidad que las que se presentan en una Institución Bancaria. Es que las propias características de la operación lo permiten.

Los créditos bancarios son diversos; hay operaciones de cartera, préstamos prendarios, préstamos hipotecarios, cartas de crédito externas, cartas de crédito domesticas, avales; otros que se dan con la intervención de otros organismos como la Corporación Financiera Nacional esto es los créditos Fopinar, y Multisectoriales, también los financiamientos con organismos financieros internacionales.

Dependiendo del objetivo y del destino de los fondos, la banca marca los límites de exigencia en el Análisis de las solicitudes; en muchos casos exige la presentación de Estudios de Factibilidad ó por lo menos "Perfiles" de los planes de inversión de las empresas solicitantes.

En el caso de las operaciones de Arrendamiento Mercantil, se tiene la ventaja que esta definido el destino de la financiación, pues es la misma empresa arrendadora la que adquiere el bien que será entregado al

arrendatario; esta ventaja de certidumbre hacia donde van sus fondos, es indiscutible, frente a las operaciones bancarias.

Por otra parte, generalmente no se requieren garantías adicionales, pues el bien, durante la vida del contrato siempre será de la empresa arrendadora; ya que en el caso de incumplimiento, sin mayores tramites judiciales se procede a la recuperación del bien entregado.

Cuando se trata de modalidad de lease-back la empresa realiza una operación de "retroventa", es decir la arrendataria vende a la arrendadora sus equipos, (sin que estos sean movidos de su lugar de funcionamiento) para que a su vez la arrendadora se los "entregue" nuevamente en arrendamiento mercantil; al recibir el valor de la "venta", el arrendador dispone de los fondos para ser destinados a capital operativo.

En ambos casos, y en todas las modalidades de Arrendamiento Mercantil, siempre se conoce con precisión el destino de los fondos, lo que no puede ocurrir con otro tipo de financiamiento.

2.2 LEY DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

En nuestro país, se promulga la "Ley de Arrendamiento Mercantil", mediante el Decreto No. 3121 de diciembre 22 de 1978; publicada en el Registro Oficial No.745 de enero 05 de 1979 que sentó las bases del Arrendamiento Mercantil en el Ecuador, y la Ley reformativa publicada en el Suplemento del Registro Oficial No.1000 de 31 de julio de 1996.

2.2.1 ENTIDADES QUE PUEDEN OTORGAR ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Están facultados a realizar operaciones de arrendamiento mercantil en calidad de arrendadores los bancos, las sociedades financieras, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, las compañías de arrendamiento mercantil y la Corporación Financiera Nacional.

Las demás personas naturales o jurídicas podrán realizar operaciones de arrendamiento mercantil ocasionalmente y tan solo como un medio para el cumplimiento de contratos que tengan que ver con su objeto social, no estando por ello sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Bancos.

Quienes realicen operaciones de arrendamiento mercantil en la forma prevista en el literal q) del artículo 51 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y actúen sin autorización previa de la Superintendencia de Bancos, serán sancionados de conformidad con el artículo 124 de dicha Ley.

Las compañías de arrendamiento mercantil, se hallan sujetas especialmente, a las disposiciones contenidas en el Decreto Supremo No. 3121 de 22 de diciembre de 1978, promulgado en el Registro Oficial # 745 de enero 05 de 1979 y Ley Reformatoria publicada en el Suplemento del Registro Oficial No.1000 de 31 de julio de 1996; así como a la Ley de Instituciones del Sistema Financiero y a las disposiciones reglamentarias, expedidas por el Superintendente de Bancos.

La Ley de Instituciones del Sistema Financiero de nuestro país, en el Art. 1, 3er.inciso, establece como actividad financiera el Arrendamiento Mercantil⁵; igualmente el Art. 51. En lo relacionado sobre las OPERACIONES, literal "Q" indica: Que los bancos pueden efectuar operaciones de "arrendamiento mercantil" de acuerdo a las normas previstas en la ley. Además, en el 2do.inciso del mismo artículo agrega que un "banco" ó "sociedad financiera" podrá realizarla directamente ó a través de una "sociedad subsidiaria de servicios financieros".

Para la constitución de una compañía de arrendamiento mercantil se observarán las disposiciones contenidas en el capítulo I, del título II de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

El capital pagado mínimo requerido para la constitución de una compañía de arrendamiento mercantil es de 500.000 unidades de valor constante, para su valor en dólares debemos multiplicar por el factor de 2.6289 que es el tipo de cambio establecido luego de la adopción del dólar como moneda en nuestro país.

La Junta Bancaria podrá exigir un capital pagado superior, cuando a su juicio existan circunstancias específicas para ello.

En todo momento, las compañías de arrendamiento mercantil mantendrán un patrimonio técnico constituido mínimo de 1.500.000 unidades de valor constante.

⁵ Ley General de Instituciones Financieras, expedida en 1994, vigente

2.2.2 REQUISITOS DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL

El decreto 3121 en su artículo No.1 estipula que el arrendamiento de bienes muebles o inmuebles tendrá carácter mercantil cuando se sujete a los siguientes requisitos:

a. Que el contrato se celebre por escrito y se inscriba en el Libro de Arrendamientos Mercantiles que, al efecto llevara el Registrador Mercantil del respectivo Cantón;

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 comprar de que se trata mas adelante, excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien. El monto de dicha renta no estará sometido a los límites establecidos para el inquilinato, cuando se trata de inmuebles.

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 total de rentas devengadas.

- Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios.

- 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.

2.3 CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Todo contrato de arrendamiento mercantil deberá ser celebrado por escrito e inscribirse en el Registro Mercantil.

En el anexo # 3 encontramos el modelo de contrato de arrendamiento mercantil utilizado en Institución Financiera.

2.3.1 CONTENIDO MÍNIMO DE LOS CONTRATOS

La Ley reformativa del Decreto # 3121 en su artículo 21 establece que todo contrato de arrendamiento mercantil deberá contener al menos los siguientes términos:

- Tipo de contrato.
- Detalle de los bienes a ser arrendados.
- Declaración de que los bienes son de propiedad de la arrendadora.
- El plazo forzoso.

- El valor del canon de arrendamiento, debiéndose especificar cada uno de los rubros que lo componen.
- El valor residual.
- Causas de terminación del contrato, y
- La contratación del seguro contra todo riesgo.

2.3.2 CARACTERÍSTICAS

En un ordenamiento positivo el Arrendamiento Mercantil se materializa y concreta en un marco jurídico contractual, por lo que su análisis lo hacemos sobre esta base, un acuerdo de voluntades que crea derechos y obligaciones tanto para la sociedad de Arrendamiento Mercantil cuanto para el usuario.

El Arrendamiento Mercantil es un contrato con las siguientes características:

2.3.2.1 PRINCIPAL

En la medida que subsiste por si mismo, sin necesidad de otro contrato, por cuanto tiene vida propia e independiente.

2.3.2.2 BILATERAL

Produce derechos y obligaciones recíprocos entre la compañía de Arrendamiento Mercantil y el usuario. En términos generales: la empresa de Arrendamiento Mercantil se obliga a la financiación de bienes de equipo mediante su compra a un fabricante, a ponerlos a disposición del usuario para su uso y goce y a venderlos a éste, en su momento, si optara por ello.

El usuario por su parte, se obliga a pagar cantidades periódicas convenidas, a conservar los bienes, asegurarlos y destinarlos a su función específica.

2.3.2.3 ONEROSO

Ya que tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose en mutuo beneficio. Indudablemente que tanto la Compañía de Arrendamiento Mercantil como el usuario obtienen un beneficio de la operación.

2.3.2.4 CONMUTATIVO

Considerando que las prestaciones se miran como equivalentes, las partes se hallan en situación de apreciar de inmediato la ventaja o pérdida que les acarrea el contrato.

Es posible calcular los beneficios a obtener de la conclusión del contrato, sin que dependan de una circunstancia todavía desconocida, de un riesgo o del azar.

2.3.2.5 SOLEMNE

La mayor parte de la doctrina señala que el contrato de Arrendamiento Mercantil es de "solo consensu" con prescindencia de todo requisito de forma, se perfecciona con el acuerdo de voluntades de las partes, es decir con el mero consentimiento, en contraposición del contrato real, en que se precisa la entrega de la cosa.

Por el volumen económico que alcanzan estos contratos es aconsejable que todas las operaciones y trámites se hagan por escrito.

2.3.2.6 DE TRACTO SUCESIVO

El cumplimiento del contrato de Arrendamiento Mercantil se prolonga necesariamente a través de un período de tiempo. Las prestaciones de las partes se cumplen periódicamente durante un lapso prefijado. La empresa debe mantener al usuario en el goce de los bienes durante el tiempo que dure el contrato, por otra parte el usuario debe satisfacer un canon de forma periódica.

2.3.2.7 CONSENSUAL

El contrato de Arrendamiento Mercantil se perfecciona por el solo consentimiento de las partes.

2.3.2.8 DE ADHESIÓN

La totalidad de las cláusulas y condiciones generales del contrato son dispuestas por la Compañía de Arrendamiento Mercantil. En esta clase de contratos no cabe la discusión de las cláusulas. Son dispuestas por una sola de las partes, no teniendo la otra la facultad de modificarlas, se limita a prestar su aprobación o adhesión en bloque a dichas condiciones.

2.3.2.9 MERCANTIL

Este contrato tiene un carácter definitivamente mercantil. Se trata de una actividad financiera. Reúne los elementos de intermediación y lucro que son los que tipifican al acto de comercio.

2.3.3 INSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Los contratos de arrendamiento mercantil se inscriben dentro de 30 días contados a partir de su celebración. Los contratos de Arrendamiento Mercantil inmobiliario se inscribirán en el libro de arrendamientos mercantiles a cargo del Registrador Mercantil del cantón en que esté localizado el bien y si éste se encuentra ubicado en dos o más jurisdicciones deberá hacerse la inscripción en el o los registros que correspondan.

La inscripción de los contratos que versen sobre bienes muebles se efectuará, a elección de las partes, ante el Registrador Mercantil del cantón donde tenga su domicilio principal la compañía arrendadora o ante el Registrador Mercantil del cantón donde se encuentre el bien objeto del convenio.

El plazo forzoso del arrendamiento mercantil inmobiliario que será, al menos de cinco años, se contará desde la fecha de inscripción del contrato de arrendamiento mercantil.

2.3.4 DURACIÓN DEL CONTRATO

El Arrendamiento Mercantil es uno de los contratos en los cuales el plazo juega un papel fundamental pues su determinación consulta y obedece al interés de ambas partes. Para el arrendador supone la existencia de un plazo mínimo indispensable para la amortización fiscal de los equipos y materiales y para el arrendatario el tiempo necesario para aprovechar en forma adecuada los bienes en su explotación industrial. Un tiempo distinto, inferior al de la amortización, sería conveniente a claras para el arrendador o se traduciría en un incremento de precio desfavorable para el arrendatario y un plazo demasiado corto para este último, a mas del incremento en el precio, no consultaría de seguro sus programas de producción ni su capacidad financiera, colocándolo prematuramente ante la necesidad de optar. Por ello un plazo utilizado con frecuencia en contratos de Arrendamiento Mercantil sobre bienes de equipo oscila alrededor de 3 años, término que en buena parte de las legislaciones se admite como suficiente para la amortización de bienes muebles.

2.3.4.1 DOBLE PLAZO

No existe en rigor un doble plazo, pero es importante indicar que la opción consagrada a favor del arrendatario, de prorrogar el contrato en nuevas condiciones económicas durante un cierto tiempo, se traduce en la práctica en la existencia de dos momentos temporalmente definidos. El primero, inmodificable por parte del arrendatario y destinado a la amortización de los bienes y el segundo, facultativo para permitirle continuar con la

maquinaria si ella le resulta útil todavía. Desde luego, el doble plazo es potencial pues, salvo pacto en contrario, o que se excluya de las opciones terminales admisibles en algunas legislaciones, el cliente puede devolver los equipos si, por ejemplo, se muestran obsoletos, pues resultaría antieconómico mantenerlos frente a modelos mas costosos pero mas productivos.

2.3.5 TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Es necesario distinguir entre la expiración del contrato en razón del contexto y causas propias del mismo o de su ejecución y la terminación anticipada, originada por ciertos hechos o causas legales ajenas al convenio entre las partes. Los contratos de Arrendamiento Mercantil son de plazo forzoso e irrevocable, es decir que no pueden darse por terminados unilateralmente antes de su finalización natural, en la práctica se observa que no se trata de principios absolutos, distinguiéndose dos formas básicas de terminación de un contrato de Arrendamiento Mercantil:

a) La terminación ordinaria y natural, y

b) La terminación extraordinaria o excepcional

a) Terminación Natural.- La ley de arrendamiento mercantil, en el artículo primero señala que "el contrato tenga un plazo forzoso para ambas partes". Este plazo forzoso, llamado también irrevocable, que caracteriza a las operaciones de Arrendamiento Mercantil, se justifica por cuanto es necesario

que el arrendador recupere su capital de inversión, gastos operacionales y beneficios de su actividad empresarial con el pago total de las rentas.

En el Arrendamiento Mercantil, el bien lo compra la compañía de Arrendamiento Mercantil a causa del contrato, por lo que el arrendatario tiene la obligación de pagar todas las rentas en un plazo forzoso, coincidente con la amortización del bien en cuestión.

La ley de arrendamiento mercantil establece normas sobre la duración de este plazo, que en los bienes inmuebles no podrá ser inferior a cinco años, y en los muebles ha de coincidir con el lapso de vida útil.

b) Terminación Extraordinaria o Anticipada

b.1) Causales imputables solo al arrendatario.- Si en la casi totalidad de los contratos de Arrendamiento Mercantil el arrendador transfiere sus obligaciones al arrendatario o al proveedor, podemos afirmar que las causales de terminación imputables a alguna de las partes solo corresponderán a cargo del arrendatario. En efecto, cumplida la obligación primaria de adquirir el bien y habiéndolo entregado por intermedio del proveedor, a partir de ese momento y dentro de la posibilidad mas ventajosa para el arrendador, éste queda relevado del cumplimiento de cualquiera otra obligación. Por consiguiente, las causales vinculadas con el incumplimiento sólo se referirán en principio al comportamiento del arrendatario y no al de la compañía de Arrendamiento Mercantil.

b.2) Destrucción de la cosa.- Puede suceder que el contrato termine por destrucción de la cosa, pues a partir de ese momento, por sustracción de materia, es imposible continuar utilizando los bienes recibidos. Desde luego, pereciendo la cosa en manos del arrendatario éste deberá responder ordinariamente ante el arrendador. La pérdida originada en fuerza mayor o caso fortuito estará cubierta por los seguros correspondientes de los bienes.

b.3) Obsolescencia del Material.- Posibilidad reservada a algunas formas de Arrendamiento Mercantil, en concreto al operativo, en donde no siempre, pero sí con frecuencia, se consagra la facultad de que el arrendatario solicite la terminación del contrato para que los bienes y equipos sean reemplazados y se celebre un nuevo contrato.

Esta causal de terminación anticipada no existe en el contrato de Arrendamiento Mercantil donde la obsolescencia del material será un riesgo del arrendatario que asume desde el momento en que escoge los bienes y equipos.

Fuera de estas causales existen todas aquellas propias de los contratos bilaterales, entre ellas el mutuo consentimiento, el desistimiento de estar pactado, la quiebra del deudor, etc.

2.3.6 OBLIGACIONES EN LA CONTRATACIÓN DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

El Arrendamiento Mercantil genera obligaciones tanto para el arrendador como para el arrendatario, mediante la firma de un contrato.

3.3.6.1 OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO:

a. Elegir el bien.- Puede discutirse si esto es una obligación o una facultad derivada de la naturaleza misma del contrato, sin embargo la sociedad de Arrendamiento Mercantil solo procederá a comprar los bienes cuando su cliente se obligue a tomarlos en arrendamiento como consecuencia de haberlos elegido. Esta obligación de elección antecede a la celebración del contrato, por lo tanto no resulta una facultad derivada del mismo.

b. Pagar la renta estipulada.- Es la retribución por el uso y goce del bien é igualmente, las primas de seguro.

c. Constitución de garantías en favor del arrendador.- La sociedad de Arrendamiento Mercantil procurara el pago de la renta convenida y para ello es conveniente que exija que se constituyan garantías. Si bien es cierto que la propiedad del bien reside en manos del arrendador no es menos cierto que existen otras obligaciones que el arrendatario deba cumplir a causa del contrato y por lo tanto la compañía de Arrendamiento Mercantil tendrá buen cuidado de pedir garantías reales o personales adicionales. Esto esta determinado por el tamaño de la negociación, la solvencia económica y el cumplimiento del arrendatario y rendimiento del negocio en que va a ser utilizado el bien.

d. Conservación del bien.- El arrendatario contrae la obligación de mantener y conservar el bien en situación de servir para el fin que ha sido arrendado y que esté siempre en perfecto estado.

e. Notificará al arrendador cualquier situación que turbe el uso y goce del bien.- Esta cláusula contractual tiene importancia mayúscula cuando terceros irrumpieren en los negocios del arrendatario poniendo en peligro los bienes arrendados. En tal caso el arrendador ostentando la propiedad podrá oportunamente evitar daños en aquellos y poder recuperarlos inmediatamente de ser necesaria tal requisa.

f. Exhibir los bienes y permitir inspecciones.- Esta cláusula de salvaguarda es conveniente especialmente cuando los equipos arrendados no tengan asiento fijo, por ejemplo maquinarias o vehículos.

g. Póliza de seguros.- Para evitar los problemas financieros que pueda tener el arrendatario en caso de sufrir un siniestro en los bienes arrendados, el Decreto 3121 en su artículo 12 tiene la disposición obligatoria de que los bienes arrendados estén cubiertos por un seguro contra todo riesgo.

h. Restituir el bien.- El usuario esta obligado a la terminación del período inicial, en caso de que no se renueve el contrato en distintas condiciones o no ejerza la opción de compra, a restituir el bien, porque su uso y goce es en virtud de un título precario de mera tenencia. El bien debe restituirse en buen estado, salvo el deterioro normal que se produce por su uso y goce.

3.3.6.2 Obligaciones del Arrendador:

Las compañías de arrendamiento mercantil, están especialmente obligadas a:

a. Adquirir y entregar el bien.- Atendiendo a la causa del contrato la obligación de adquirir el bien que el usuario previamente ha especificado, es de la esencia misma del contrato. Solo mediante el cumplimiento de esta cláusula las partes podrán obtener el fin que se proponen.

b. Mantener al usuario en el uso del bien.- Mientras este vigente el plazo, la sociedad de Arrendamiento Mercantil deberá mantener en la tenencia del bien al usuario, pues este recurre a ese medio de financiación porque le permite utilizar el bien, obteniendo por ello un provecho.

c. Permitir el ejercicio de los derechos alternativos.- Al término del plazo forzoso el usuario podrá hacer uso de cualquiera de los derechos alternativos que la ley le confiere, frente a lo cual nace la obligación de la sociedad de Arrendamiento Mercantil de recibir el bien en restitución, celebrar un nuevo contrato; cumplir con la oferta de venta; dar una parte inferior al valor residual del precio en caso de que el bien sea vendido a un tercero.

La Resolución # 960084 de la Superintendencia de Bancos respecto a la Ley reformativa al Decreto # 3121 en su sección V Artículo 22 trata sobre las siguientes obligaciones de las compañías de arrendamiento mercantil:

d. Exhibir y conservar en un lugar público de la matriz, sucursal o agencia el respectivo certificado de autorización, otorgado por la Superintendencia de Bancos.

e. Llevar su contabilidad de acuerdo con las normas contables dictadas por la Superintendencia de Bancos.

f. Cumplir estrictamente con las normas jurídicas e instrucciones vigentes destinadas a evitar actividades ilícitas y con las que se expidan, especialmente lo referente a los controles que se deben implementar para evitar el lavado de dinero proveniente de narcotráfico.

g. Remitir a la Superintendencia de Bancos, copia debidamente certificadas de las juntas generales de accionistas en la forma y dentro del plazo señalado en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

h. Enviar cada vez que el Superintendente de Bancos lo requiera, nómina de accionistas de la compañía.

i. Remitir a la Superintendencia de Bancos, en el término de ocho días desde la fecha de su designación, la nómina de los representantes legales, administradores, y auditores. Así mismo, enviará copias certificadas de los nombramientos de los representantes legales, debidamente inscritos, dentro de los treinta días de habérselas registrado.

j. Contratar los servicios de auditoria externa, de conformidad con las normas establecidas en la Ley y por la Superintendencia de Bancos.

l. Llevar la contabilidad de sus negocios por oficinas y, consolidado de la matriz y sucursales.

m. Llevar los libros sociales, de conformidad con las leyes y normas vigentes.

n. Imprimir sus estatutos y distribuirlos entre los accionistas y tenerlos a disposición del público.

o. Cumplir con las normas generales de solvencia y prudencia financiera que les fueren aplicables, de conformidad con las instrucciones que imparta la Superintendencia de Bancos.

p. Presentar a la Superintendencia de Bancos, cuando lo requiera, los manuales de control interno.

q. Enviar en la forma que la Superintendencia de Bancos determine, reportes sobre sus operaciones; y

r. Cumplir con las demás disposiciones previstas en la ley y los reglamentos.

2.4 EL MERCADO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Por las características del producto "Arrendamiento Mercantil", su mercado es selectivo, por lo tanto se utiliza como medios de difusión cierto tipo de revistas especializadas y en algunos casos la prensa. Poco se utiliza la Televisión y Radio.

Generalmente, las compañías dedicadas a esta actividad, promocionan sus operaciones por contacto directo con los potenciales usuarios, especialmente de los sectores industrial y comercial, a través de "ejecutivos de venta". Cuando la empresa de Arrendamiento Mercantil pertenece a un grupo financiero, su contacto con el usuario potencial es directo, y lo logra a través del departamento de crédito del Banco ó entidad financiera a la cual pertenece.

A pesar de que las operaciones de Arrendamiento Mercantil, están orientadas, especialmente, para el uso de las empresas enmarcadas dentro del sector productivo de la economía, hoy ha proliferado el uso del mecanismo por personas naturales, en lo que se refiere al arrendamiento de vehículos y de computadoras personales.

2.4.1 LOS BIENES QUE PUEDE POSEER UNA SOCIEDAD DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

La Resolución SB-JB-96-0084 en su Art.15 manifiesta que el cupo para conservar y adquirir activos fijos destinados al cumplimiento del objeto social de las compañías de arrendamiento mercantil será de hasta el 100% de su patrimonio técnico constituido.

La Ley de Instituciones del Sistema Financiero manifiesta que el Patrimonio Técnico, estará compuesto por la suma de:

- a. El capital pagado

b. Reservas

c. 100% de las utilidades del ejercicio corriente sobre el monto que queda una vez cumplidas las condiciones de las letras a) y b) del Art.41 de la Ley General de Instituciones Financieras.

d. Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores

e. Aportes para futuras capitalizaciones

f. Obligaciones convertibles

Menos las deficiencias que existan en:

a. Las provisiones

b. Amortizaciones

c. Depreciaciones

d. Por los desmedros

e. Otras que catalogará la Superintendencia de Bancos.

Se excluyen de ésta limitación los bienes muebles o inmuebles destinados a ser objeto del contrato de arrendamiento mercantil.

Los bienes muebles e inmuebles que las compañías de arrendamiento mercantil reciban en dación en pago de obligaciones contraídas a su favor, se enajenarán dentro de los plazos establecidos en la Ley y se sujetarán a las disposiciones que emita la Superintendencia de Bancos.

Las compañías de arrendamiento mercantil y las instituciones financieras autorizadas deberán constituir provisiones para activos incobrables, a fin de proteger contingencias y futuras pérdidas, de conformidad con las normas generales establecidas por la Superintendencia de Bancos.

Las compañías de arrendamiento mercantil no podrán invertir en el capital de otras instituciones del sistema financiero ni en sociedades mercantiles.

Las compañías de arrendamiento mercantil podrán contar con recursos disponibles en divisas, con el fin de mantener líneas de crédito externas y realizar importaciones directas de bienes, los que se destinarán a nuevas operaciones de arrendamiento financiero, que deberán ser justificadas ante la Superintendencia de Bancos. Bajo ninguna circunstancia podrán dedicarse a la compra-venta de divisas, pues, en caso de comprobarse tal irregularidad, la Superintendencia aplicará las sanciones previstas en el artículo 136 y 151 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Las compañías de arrendamiento mercantil podrán obtener créditos externos en divisas, cuyos recursos serán destinados a la importación de bienes destinados al arrendamiento mercantil.

2.4.2 CLASIFICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN FUNCIÓN DE LOS BIENES

En función de los bienes podemos clasificar el Arrendamiento Mercantil de la siguiente manera:

- Alquiler de cosas corporales o incorporales
- Arrendamiento mercantil mobiliario o inmobiliario
- Arrendamiento mercantil de bienes nacionales o importados
- Arrendamiento de bienes para el sector público o privado
- Arrendamiento de bienes nuevos o usados
- Arrendamiento de bienes de equipo o bienes de uso particular

del arrendatario

- Arrendamiento mercantil de aeronaves, que se rige por una ley especial publicada en Reg. Oficial 659 del 11 de enero de 1984

Dependiendo del tipo de Arrendamiento Mercantil a instrumentar debemos considerar lo siguiente:

2.4.2.1 ARRENDAMIENTO MERCANTIL NORMAL

El cliente elige el bien que requiere de acuerdo a sus necesidades, analiza precios, características en general, modelo, etc. A continuación recurre al banco o institución que escoge para el financiamiento, el mismo que una vez cumplidos los requisitos, aprueba la operación. Se elaboran los respectivos contratos de Arrendamiento Mercantil, los mismos que una vez firmados por el cliente son debidamente legalizados e inscritos en el Registro

Mercantil. El Banco o Institución Financiera compra el bien a solicitud del cliente y realiza el pago al proveedor.

Durante el plazo del contrato, el cliente paga las rentas pactadas, la institución financiera emite facturas mensuales por cada canon y al concluir el mismo, la arrendadora facturará el valor de la opción de compra y se elabora el respectivo contrato de compra-venta.

2.4.2.2 LEASE BACK

En el caso de lease-back o retro-arriendo el bien es de propiedad del cliente, el mismo que es vendido a la Institución Financiera o empresa de Arrendamiento Mercantil para luego arrendarlo al mismo cliente. En este caso el beneficiario del pago por la compra del bien es el mismo cliente, obteniendo de ésta manera capital de trabajo para su negocio.

Durante el plazo del contrato, el cliente paga las rentas pactadas, la institución financiera emite facturas mensuales por cada cánon y al concluir el mismo, la arrendadora facturará el valor de la opción de compra y se elabora el respectivo contrato de compra-venta, regresando de ésta manera la propiedad del activo al dueño original.

Por lo tanto cuando las empresas requieren capital de trabajo y tienen sus recursos invertidos en activos fijos, los pueden vender a la Compañía de Arrendamiento Mercantil a través de un contrato de lease-back, de ésta forma adquieren recursos que necesitan sin afectar su capacidad productiva.

En este tipo de contratos, el cliente y el proveedor son el mismo cliente.

2.4.2.3 ARRENDAMIENTO MERCANTIL DE IMPORTACIÓN

En esta modalidad el proveedor o vendedor del bien es del exterior, igualmente el cliente selecciona el bien de acuerdo a sus necesidades, acuerda precio, calidad, características, modelo, forma de pago, etc. respecto del bien que necesita y, realiza los trámites de importación a través de la Institución Financiera.

Una vez nacionalizado el bien en nuestro país y cancelados los impuestos de Ley se instrumenta la operación de Arrendamiento Mercantil.

Durante el plazo del contrato, el cliente paga las rentas pactadas, la institución financiera emite facturas mensuales por cada cánon y al concluir el mismo, la arrendadora facturará el valor de la opción de compra y se elabora el respectivo contrato de compra-venta.

2.5 ELEMENTOS A CONSIDERARSE ENTRE LAS ALTERNATIVAS DE ARRENDAR O ENDEUDARSE

Es necesario abstraerse de las consideraciones institucionales y jurídicas para analizar el Arrendamiento Mercantil como medio de financiación ante la decisión de arrendar o comprar el bien.

En primer lugar, el Arrendamiento Mercantil es realizado por una empresa cuya finalidad es poner a disposición del usuario un capital, en forma de bien y, obtener por ello un beneficio. La remuneración por este servicio, es

la amortización del capital y el beneficio operacional que exige la empresa de Arrendamiento Mercantil.

En segundo lugar, el usuario busca las funciones que le presta el bien objeto de Arrendamiento Mercantil. Es decir pretende disponer de ese bien. De hecho que el Arrendamiento Mercantil sustituye el puro concepto del derecho del dominio, por la funcionalidad práctica del uso del bien. En definitiva, el usuario invierte en un activo, con el objeto de obtener beneficios por sus servicios.

Por último, debe considerarse que el costo de los diferentes medios de financiación no es independiente de la estructura de capital de la empresa, por esta razón es necesario determinar sus efectos sobre el riesgo financiero para poder comparar las diferentes alternativas de financiamiento.

2.5.1 LAS CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE CONTRATACIÓN DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL SON:

- El cliente tomador asume sobre sí la obligación de conservar el bien contratado.
- El seguro del bien es de exclusiva responsabilidad del cliente arrendatario.
- Se reconoce al cliente tomador una opción de compra irrevocable.

- La declinación de compra por parte del cliente o arrendatario sólo lo libera en la medida en que el arrendador considere recuperada la inversión realizada.
- El plazo del contrato tiende a coincidir con la vida económica del bien.

El beneficio de la entidad prestadora en el Arrendamiento Mercantil está dado por el plus emergente de la sumatoria del total de cuotas abonadas más el importe del valor residual, deducido el importe de la inversión original. Todo ello determinado en función de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero al momento de la contratación y el plazo de duración.

El Arrendamiento Mercantil demuestra que el dador actúa con vocación puramente financiera, proporcionando al arrendatario una forma de financiación diferente a las técnicas tradicionales. El derecho de propiedad no cumple su función propia sino que actúa como medio de garantía de la operación de financiamiento.

2.5.2 VENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO.-

Entre las ventajas que en el plano financiero ofrece el Arrendamiento Mercantil al empresario industrial o comercial podemos destacar:

Financiamiento a mediano plazo.- En la presente época en el mercado financiero sólo existen disponibles recursos a muy corto plazo, término insuficiente para cubrir las necesidades de inversiones de capital. Los

recursos son por otra parte, cada día más escasos por la aguda contracción de liquidez que registra la economía ecuatoriana. El Arrendamiento Mercantil, opera con plazos más amplios, de mediano plazo (3 años), lo que otorga al usuario una mayor facilidad de pago.

Por otra parte las compañías de Arrendamiento Mercantil, al tener como garantía la propiedad del bien dado en Arrendamiento Mercantil, cubren su riesgo crediticio de muy buena forma, por lo que pueden aceptar clientes que no calificarían como sujetos para otorgarles cualquier otro tipo de crédito. Constituye una buena alternativa de recursos para empresas pequeñas y medianas.

Financiación del bien ciento por ciento.- La regla general en inversiones de capital es financiar hasta un 70% o menos, debiendo asumir el saldo correspondiente el solicitante del crédito.

El Arrendamiento Mercantil ofrece una mayor flexibilidad y se obtiene una facilidad financiera que cubre el 100% de las necesidades. Como consecuencia el empresario no necesita disponer de recursos de su capital de trabajo en inversiones de activos fijos.

Libera capital de trabajo.- Este beneficio se halla determinado por dos factores:

- a) Financiación del 100% del capital

b) El pago a través de cuotas mensuales permite programar claramente los flujos de caja, en concordancia a la productividad obtenida del bien tomado en Arrendamiento Mercantil.

Mejora su estructura financiera.- Por la modalidad contable del Arrendamiento Mercantil, donde la obligación se determina bajo un contrato de arrendamiento, no se incrementa el pasivo de la empresa. No aparece como pasivo en los balances.

Libertad de acceso a otras fuentes crediticias.- El Arrendamiento Mercantil, por la razón indicada en el punto anterior, en nada afecta la posibilidad de recurrir a otras fuentes crediticias. Deja prácticamente intactas las posibilidades de endeudamiento del usuario al no afectar la relación capital-préstamos, a la inversa del crédito tradicional.

Incidencia sobre el balance impositivo.- Los egresos del período inicial o forzoso los aplica el usuario a gastos generales, los que cargados en el estado de pérdidas y ganancias son deducibles del impuesto a la renta.

Constituye uno de los principales atractivos financieros, ya que la empresa usuaria deduce la totalidad de renta bruta los pagos efectuados en el período inicial.

Otras ventajas:

Financiamiento total de un recurso productivo, sin la necesidad de garantías, ya que en Arrendamiento Mercantil el mismo bien arrendado es la

garantía de la obligación, además que el bien es propiedad de la institución arrendataria.

Los arrendamientos son gastos, por constituir un servicio, llevando el Impuesto al Valor Agregado, que sirve como un crédito fiscal.

La renta se paga generalmente, mes a mes, simplificando la programación de caja.

Hay una depreciación acelerada del bien, ya que un bien se deprecia mínimo en 5 años, en Arrendamiento Mercantil se puede depreciar en un año, ya que el bien ingresa como un activo en el balance de la empresa por el valor de la opción de compra.

En el caso de los bienes importados, se adquieren bienes a precios muy favorables, ya que la compra es directa al proveedor sin pasar por intermediarios.

Ventajas generales:

- Los bienes de arrendamiento financiero son 100% deducibles del Impuesto Sobre La Renta y no afectan los balances de la empresa
- Usted tiene la opción de comprar el bien al final del contrato
- Permite la actualización de los equipos para el desarrollo de su empresa
- Apoyo técnico en la potenciación de su proyecto

- Evita la inflación en la adquisición del bien y permite mantener al día a la empresa con la tecnología más avanzada
- Permite la liberación de capital de trabajo para otros usos
- Eficiencia en el trato personalizado, la asesoría y el análisis de cada proyecto
- Rapidez y dinamismo en la negociación, operaciones y respuesta
- Financiamiento hasta por el 100% del valor factura del bien
- Podrá incluir en el financiamiento gastos de instalación, transporte y seguros
- Mediano y largo plazo (a partir de los 6 meses)
- Tasas de interés flexibles (en base fija o variable)
- Puede estructurarse sobre bienes nuevos o usados
- Esquema de rentas acorde a las necesidades de cada empresa
- Seguro de los activos arrendados en condiciones preferenciales
- La facturación de los bienes es a favor de la Arrendadora
- La empresa goza de los beneficios fiscales de la posesión del activo arrendado así como de los gastos financieros
- Experiencia y respaldo de la empresa arrendadora
- Permite rápidamente la posesión y puesta en marcha de los bienes arrendados y otorga una opción de compra sobre la propiedad del bien al arrendatario
- Es una herramienta de negociación ante proveedores, por ser la compra al contado.

- Permite que la generación de recursos del bien arrendado provea su propia fuente de repago
- Ayuda a conservar su capital de trabajo y sus otras fuentes de financiamiento.
- El activo a financiar respalda parte del riesgo de crédito, favoreciendo su autorización y condiciones financieras

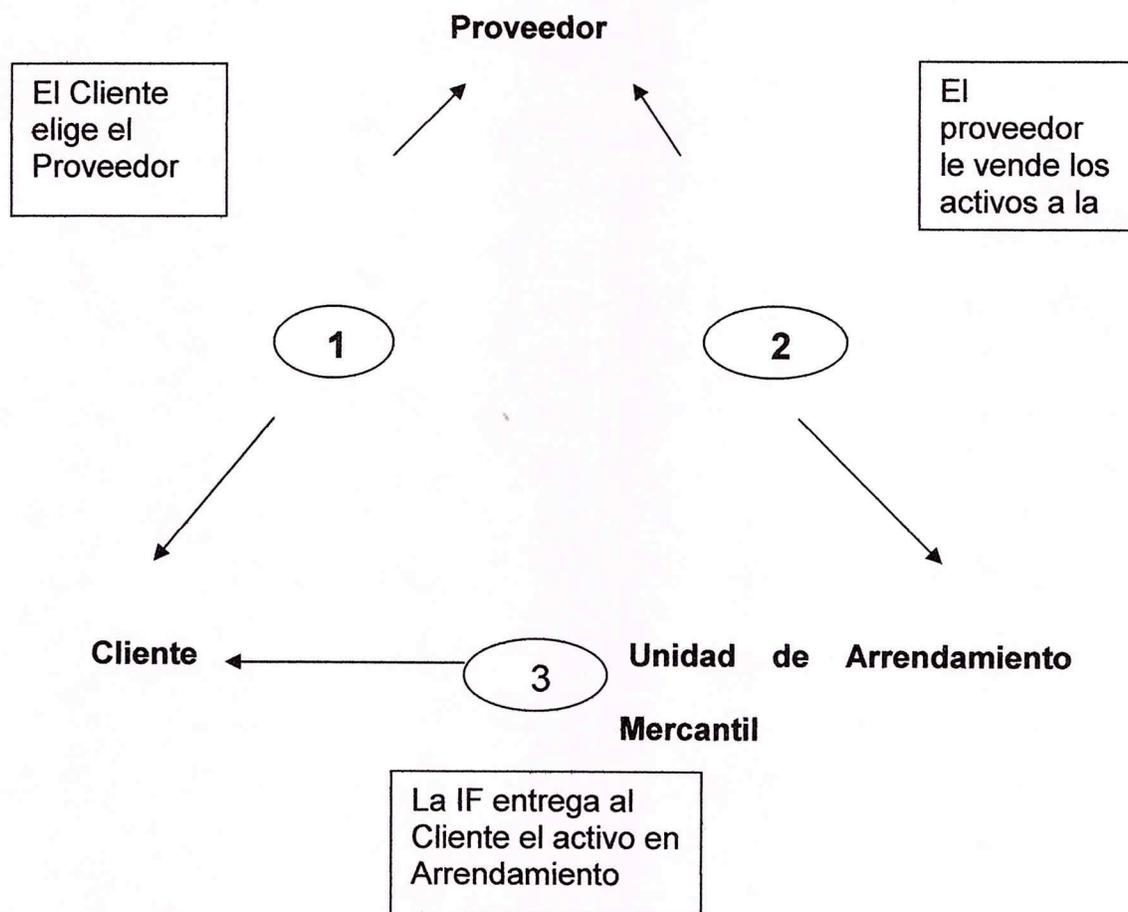
2.5.2.1 ¿PORQUÉ FINANCIAR POR ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

- Porque facilita hacer reconversión tecnológica
- Porque el cliente tiene beneficios tributarios
- Porque puede adquirir los equipos o la maquinaria que necesita en cualquier parte del mundo
- Porque al aplicar todos los beneficios del Arrendamiento Mercantil el costo real del bien es menor.
- Porque la empresa no incrementa innecesariamente su patrimonio
- Porque los plazos de financiación son más amplios
- Porque si dentro de la estructura salarial de la empresa, incluye vehículos para empleados, se logran ahorros significativos para tenerlos más motivados y comprometidos. Además el ejecutivo se beneficia de las tasas de interés corporativas aplicada a la Compañía que lo representa.
- Porque el Arrendamiento Mercantil permite dar una respuesta rápida a las nuevas necesidades de inversión. El trámite de

aprobación y desembolso es ágil y además podrá contar rápidamente con los activos que necesita.

Gráfico # 2

Partes que intervienen en una Operación de Arrendamiento Mercantil



2.5.2.2 ¿CÓMO OPERA EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

- El Arrendamiento Mercantil opera mediante un sencillo contrato de arriendo que:

2.5.2.2 ¿CÓMO OPERA EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

- El Arrendamiento Mercantil opera mediante un sencillo contrato de arriendo que:
- El cliente elige el activo que necesita y el proveedor al que se lo adquirirá
- La Compañía de Arrendamiento Mercantil compra el activo y se lo entrega al cliente en arrendamiento durante un periodo de tiempo previamente pactado
- El cliente paga un canon periódico por el uso y goce del activo del contrato
- Al final del contrato, el cliente tiene la opción de adquirir el activo, por un porcentaje del valor de adquisición del mismo, pactado desde el inicio de la operación.

2.5.2.3 ¿QUÉ SE PUEDE ADQUIRIR A TRAVÉS DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

- Por Arrendamiento Mercantil se pueden financiar todos los activos que las empresas necesitan ya sean muebles o inmuebles, por ejemplo:
- Maquinaria de Producción
- Equipos de construcción
- Plantas industriales
- Equipos de cómputo y telecomunicaciones

- Equipo de impresión
- Maquinaria agrícola
- Oficinas, bodegas, locales comerciales
- Vehículos de carga pesada, mediana o liviana
- Vehículos para ejecutivos vendedores
- Equipo de Oficina
- Equipo Médico
- Vivienda

2.5.2.4 EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL VS. EL CRÉDITO

Tabla No. 1

Opción	Arrendamiento Mercantil	Crédito
Cuota Inicial	Se puede financiar hasta el 100% del valor del activo, incluido el IVA pagado en la adquisición. El cliente no necesita tener un capital inicial para poder disfrutar del activo	Normalmente se exige una cuota inicial entre el 20% y el 30% del valor del activo. Toma financiación por un valor menor
Opción de Adquisición	Es equivalente al 20% del valor del contrato, con la figura de los descuentos por pago puntual normalmente se convierte en el valor de un canon.	No aplica
Propiedad del Activo	Durante la vida del contrato, el activo figura a nombre de la Compañía de Arrendamiento Mercantil, esto le	El activo figura a nombre del cliente, incrementa el patrimonio.

	conviene al cliente a nivel patrimonial y por seguridad personal	
Influencia Sobre el Patrimonio	Los clientes no incrementan innecesariamente el patrimonio, ni el índice de endeudamiento	El patrimonio se incrementa en el mismo monto del valor del activo. De igual forma se genera un pasivo financiero
Efecto sobre el Estado de Pérdidas y Ganancias	Todas las empresas independientemente de su tamaño o las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, contabilizan el total del canon como un gasto	Sólo se puede contabilizar como gasto la parte correspondiente a intereses y la depreciación del activo

2.5.3 DESVENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO

Cuando se trata de bienes inmuebles es más caro que otras formas de financiación por el impuesto al valor agregado, impuesto con el que no están gravados los financiamientos tradicionales. Lo cual es discutible, porque la flexibilidad y rapidez del servicio, se traducen en una compensación financiera; por otra parte el costo puede resultar irrelevante si las perspectivas de la arrendataria son buenas. Igualmente para una persona natural también le resulta más oneroso porque no puede utilizar el crédito tributario.

Existe la ausencia de la propiedad del bien, lo que limita la renovación del equipo antes del vencimiento del contrato, el cual tiene un plazo forzoso. Este punto también es discutible, ya que todo contrato es soluble por voluntad mutua de las partes.

Contribuye a disminuir las utilidades de los trabajadores.

Efectivamente, los pagos de arrendamiento son mucho mas elevados que los gastos por depreciación, si el bien fuera propio, por lo tanto las utilidades antes de impuestos serán menores, lo que sí afecta a los trabajadores; pero como sucede con los impuestos después del período de Arrendamiento Mercantil, las utilidades se verán también sustancialmente incrementadas

2.5.4 IMPUESTOS

a) Impuesto a la Renta: Las rentas pagadas por la empresa usuaria entran dentro del rubro deducciones, es decir gastos necesarios para generar el ingreso gravado. Se contabilizan dentro de la cuenta de Gastos Generales y por consiguiente son deducibles de la utilidad. El bien tomado en Arrendamiento Mercantil no constituye un activo del usuario, por lo tanto no tributa sobre el mismo, es mas a través del Arrendamiento Mercantil aumenta la cuenta gastos lo que acarreará un menor impuesto.

Uno de los mayores atractivos del Arrendamiento Mercantil para la empresa y que debe considerarse al estudiar las alternativas de financiación, es justamente la impositiva. La persona natural que contrata Arrendamiento Mercantil no goza de estas ventajas, no podrá deducir las rentas que paga por este concepto, lo cual aumentará su onerosidad.

La Ley Reformativa del Decreto 3121 establece que “las transferencias de dominio de bienes inmuebles realizadas a favor de una institución del sistema financiero autorizada por ésta Ley y por la Ley General

de Instituciones del Sistema Financiero para realizar operaciones de arrendamiento mercantil, están exentas de los impuestos de alcabalas, registro e inscripción y de los correspondientes adicionales a tales impuestos, así como del impuesto a las utilidades en la compraventa de predios urbanos y plusvalía de los mismos, siempre y cuando esos bienes se los adquieran para darlos en arrendamiento mercantil. También gozarán de ésta exención las transferencias de dominio de bienes inmuebles que se efectúen con el objeto de constituir un fideicomiso mercantil.”

Los inmuebles a darse en Arrendamiento Mercantil, cuyo valor no exceda de 10.000 UVCs gozarán de las exenciones tributarias establecidas en el artículo 47 de la Ley sobre el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la vivienda. Para efectos de la valoración en dólares, a raíz de la dolarización en nuestro país, desde enero del 2000 el UVCs quedó en \$ 2.6289. En todos los casos en que el Artículo 47 antes citado se refiera a préstamos, ó prestatarios, se entenderá que alude a los contratos de arrendamiento mercantil, y a los arrendatarios, en su orden.

b) Retención en la Fuente: Los pagos que por concepto de renta se efectúen a una compañía de Arrendamiento Mercantil están sujetas a una retención en la fuente similar al de las compras de bienes muebles de naturaleza corporal, esto es el 1%. Esta retención deberá efectuarla el usuario sobre el canon que periódicamente pague por el uso del bien. Al ejercer la opción de compra deberá retener asimismo el 1% sobre el valor residual.

c) Impuesto al Valor Agregado (IVA): El usuario paga el IVA del 12% en cada pago mensual que efectúa a la compañía de Arrendamiento Mercantil. Paga este impuesto en dos momentos: periódicamente con el canon de arrendamiento y en el momento de adquirir el bien por el valor residual.

Para efectos de aplicación del Impuesto al Valor Agregado, la Ley de Régimen Tributario Interno señala que se considera transferencia el arrendamiento mercantil bajo todas sus modalidades.

Constituye una situación excepcional y ventajosa para la operación de Arrendamiento Mercantil, pues el Impuesto al Valor Agregado causado por transferencia genera un crédito tributario equivalente al Impuesto al Valor Agregado pagado en tales adquisiciones. De tal forma que si bien el usuario debe pagar este impuesto mensualmente, este pago le genera un crédito fiscal que podrá compensar con otras obligaciones tributarias.

2.5.5 CUOTA DE ENTRADA.-

En el mercado financiero se utiliza dos tipos de rentas para los contratos de arrendamientos mercantiles, que son renta vencida y renta anticipada.

Renta vencida es cuando el cliente paga su primer canon de arrendamiento una vez vencido el primer periodo de tiempo que se estipula en el contrato para el pago, ejemplo después 30 días de firmado el contrato.

Y, renta anticipada es que el cliente al momento de firmar el contrato paga la primera renta ó canon.

2.5.6 OPCIÓN DE COMPRA.-

Según la Ley de Arrendamiento mercantil, el valor de la opción de compra se fija en el 20% del total de rentas devengadas; sin embargo es una práctica usual el mecanismo de descuento por pronto pago, o por pago puntual de las rentas, de manera que en función del plazo, dicho porcentaje se reduzca al equivalente de una renta adicional.

Una vez finalizado el plazo convenido en el contrato, la arrendadora notifica con anticipación el vencimiento del contrato y pregunta al arrendatario si va a ejercer la opción de compra.

En el caso de una respuesta positiva (que es lo más usual en nuestro medio), el arrendatario paga el valor convenido, y recibe a cambio la Carta de Venta y los correspondientes títulos de propiedad.

Concluido este último paso del contrato de arrendamiento mercantil, se procede a su cancelación en el Registro Mercantil. Posteriormente, se le entrega al arrendatario la última copia del contrato en la que consta la certificación del Registrador Mercantil, de que el Contrato se ha cancelado.

2.5.7 ANÁLISIS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL ARRENDADOR

Desde el punto de vista del arrendador, los pagos por concepto de los contratos de arrendamiento, son tomados como ingresos que están sujetos a

impuestos y participación a empleados, por lo tanto, para analizar la situación hay que determinar los flujos de caja considerando los egresos por impuestos. Son los flujos de caja después de impuestos los que realmente crean el retorno del arrendamiento mercantil.

Desde el punto de vista del arrendatario, es importante analizar adecuadamente su posición financiera, sus impuestos, sus fuentes de fondos y otros aspectos que los afecten directamente, para poder analizar las distintas alternativas de financiación que tiene; este tipo de análisis es individual para cada tipo de arrendatario, puesto que para unos puede ser una buena fuente de financiación, mientras que para otros no necesariamente es la mejor.

2.6 EL SEGURO DE LOS BIENES ENTREGADOS EN ARRENDAMIENTO

El Art.8 de la Resolución 96-0084, establece la obligatoriedad de que los bienes entregados en arrendamiento deben hallarse cubiertos por un seguro contra todo riesgo, el mismo que será de cargo del arrendatario. Se especificará en el contrato de arrendamiento la cobertura del seguro, que garantizará de la mejor forma los intereses de las partes.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 7 del Decreto 3121, en caso de incumplimiento por parte del arrendatario en el pago de las primas del contrato de seguro o de la obligación de renovar inmediatamente la póliza al vencimiento de la misma, el arrendador tendrá derecho a solicitar la inmediata restitución de los bienes materia del contrato.

El beneficiario del contrato de seguro será siempre el arrendador o la persona a quién éste designe, expresamente, en la respectiva póliza, a efecto de que en caso de siniestro pueda cobrar la indemnización correspondiente, con sujeción a la Ley.

Considerando que en el caso de averías o desperfectos del equipo el usuario está obligado a continuar con el pago de las rentas, es aconsejable que contrate una póliza que contemple indemnizaciones tanto por daño emergente como por lucro cesante, y responsabilidad civil.

El seguro debe permitir al usuario obtener una indemnización equivalente al valor del nuevo equipo, pues la mayoría de los contratos establecen que de no ser suficiente la indemnización para cubrir los valores que el usuario adeude por conceptos de rentas vencidas o por vencerse hasta la terminación del plazo, deberá resarcir a la compañía de Arrendamiento Mercantil tales valores.

En cuanto a la forma de contratación de las pólizas, estas puede contratarla directamente el usuario, designando como beneficiario a la compañía de Arrendamiento Mercantil. Sin embargo, es necesario acotar que las compañías de Arrendamiento Mercantil por lo general no entregan el bien mientras no se constate con la respectiva documentación, que éste se haya amparado por una póliza de seguros, suficiente a criterio del arrendador para cubrir la eventualidad de un siniestro.

Al destruirse la cosa totalmente la situación es absolutamente perjudicial para el usuario. Queda privado del uso del equipo, ha pagado varias cuotas que pierde junto con la posibilidad de ejercer los derechos alternativos y aún mas, como responsable del riesgo de la cosa debe satisfacer cualquier diferencia que se presente entre la indemnización que recibe la compañía de Arrendamiento Mercantil y el monto del contrato. Siendo la compañía de Arrendamiento Mercantil la beneficiaria del seguro, las indemnizaciones le serán pagadas directamente por la Aseguradora. Considerando que la compañía de Arrendamiento Mercantil en estos casos debe imputar el pago de las indemnizaciones que recibe a las deudas vencidas y por vencerse y, el exceso debe entregarlo al usuario.

La ley de seguros faculta para que las indemnizaciones se cobren ya sea en dinero o mediante la " reposición, reparación reconstrucción de la cosa asegurada, a opción del asegurador". Con este antecedente la fórmula mas idónea es que la aseguradora restituya el bien siniestrado, con otro equipo de las mismas características técnicas, de tal forma que el contrato no expire, sino que continúe, teniendo como objeto el bien restituido e imputado el tiempo transcurrido y la renta devengada a la nueva relación de las partes. De esta manera el contrato continuara, el usuario seguirá utilizando el bien y podrá satisfacer así la necesidad por la que se contrató y terminado el plazo forzoso, ejercerá alguna de las opciones.

Por ser los bienes objetos de arrendamiento mercantil, de propiedad de la institución arrendadora. Las pólizas de seguro deben de estar contratadas

por ésta institución cubriendo todos los riesgos posibles según el tipo de bien que se trate, desde el momento de la compra del bien.

El seguro debe estar vigente durante el plazo del arrendamiento.

El costo del seguro del bien a dar en arrendamiento, debe ser asumido en su totalidad por el cliente.

2.7 PASOS DE UNA OPERACIÓN DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Adquirir sus bienes a través de Arrendamiento Mercantil es más fácil de lo que usted piensa, pongamos como ejemplo adquirir un vehículo:

1. Presente su solicitud con los documentos habilitantes requeridos por la Compañía de Arrendamiento Mercantil.
2. Cuando el Gerente de Cuenta u oficial le confirme la aprobación de su operación solicite al concesionario que envíe a la Compañía de Arrendamiento Mercantil los siguientes documentos:
 - Factura
 - Carta de Venta
 - Certificado de producción nacional cuando se trata de vehículos ensamblados en Ecuador
 - Certificado de la CAE, Corporación Aduanera Ecuatoriana, cuando se trata de vehículos importados
 - Imponentas del vehículo a adquirir
3. Luego de la entrega de éstos documentos la Compañía de Arrendamiento Mercantil le envía para revisión y firma:

- El contrato de Arrendamiento Mercantil, que incluye el detalle de los cánones a pagar
- Carta de autorización de débito automático
- Formato de Seguro de Vida (para personas naturales)
- Carga Financiera

Proceda con el pago de la matrícula del vehículo, actualmente con los convenios que existen el pago se lo realiza en la misma Institución Financiera, únicamente autorizando debitar el valor de su cuenta. Así también el pago de los costos legales del contrato y seguro del vehículo, seguro de vida cuando se trata de personas naturales.

La compañía de Arrendamiento Mercantil envía al concesionario:

Orden de entrega del vehículo

Matrícula del vehículo

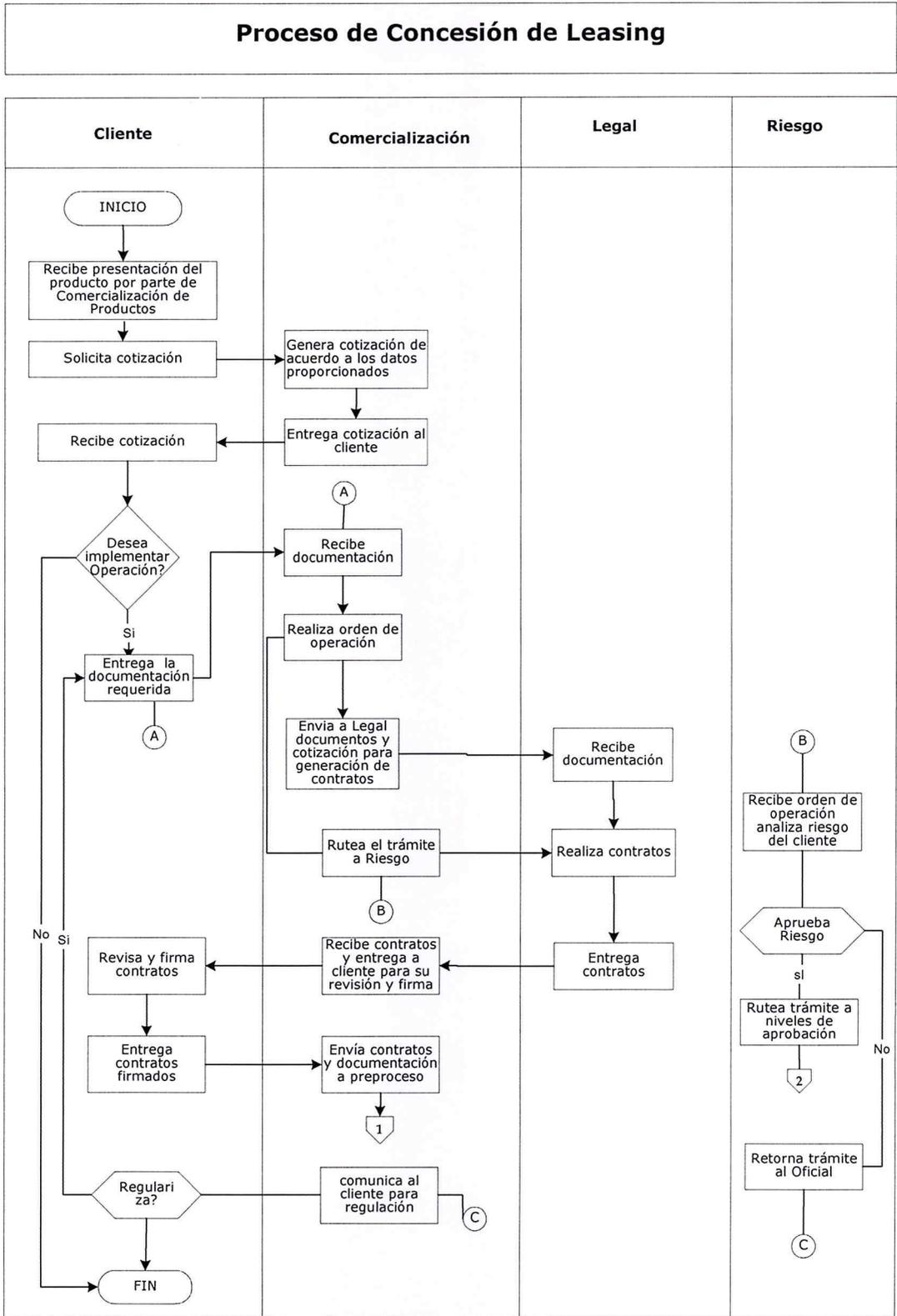
Placas del vehículo

El concesionario le entrega el vehículo y usted envía a la compañía de Arrendamiento Mercantil la confirmación que recibió el vehículo a satisfacción.

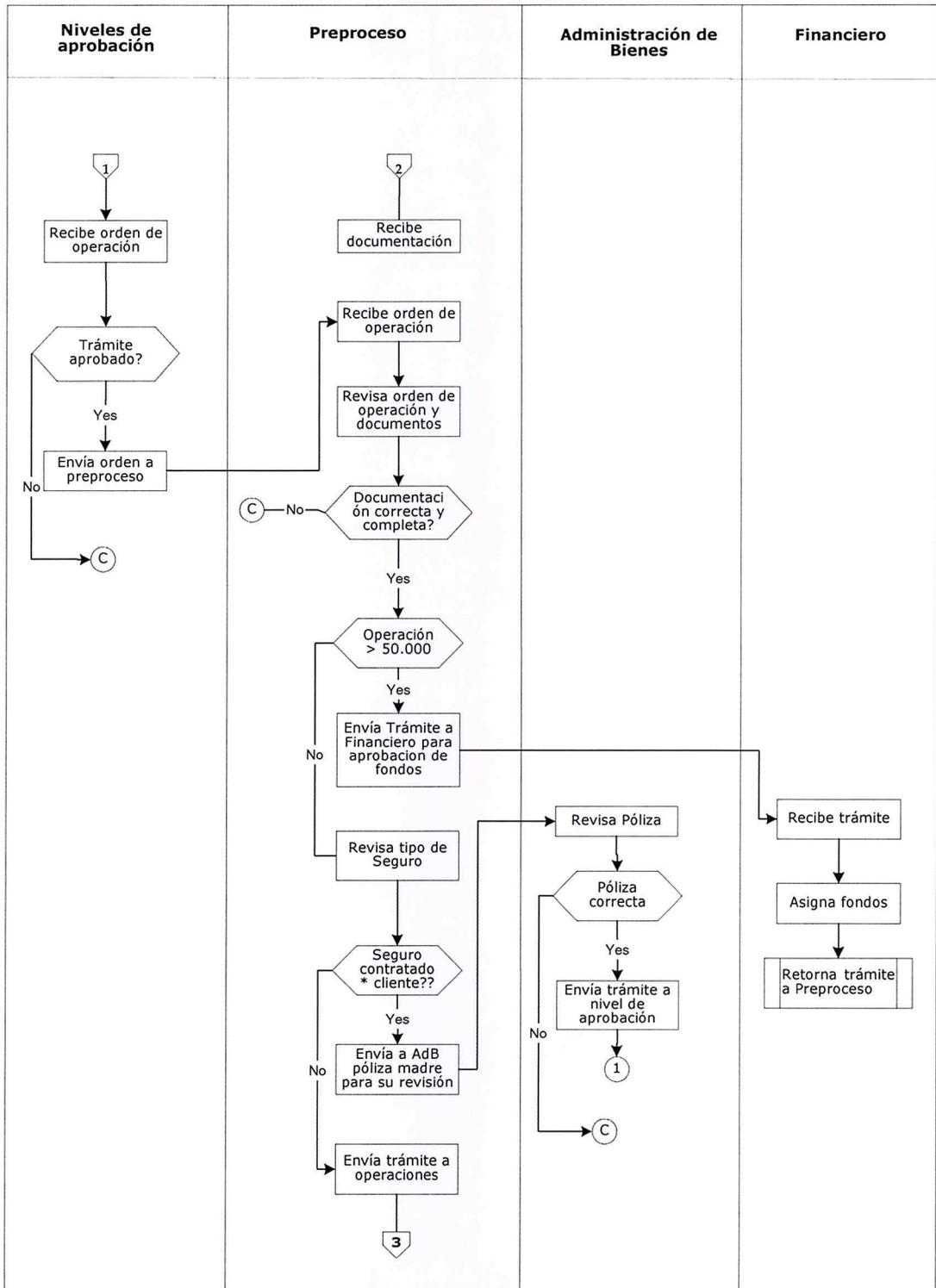
La compañía de Arrendamiento Mercantil, una vez matriculado el vehículo y la confirmación de haber recibido a satisfacción el vehículo, ordena el pago al concesionario.

2.8 FLUJOGRAMA

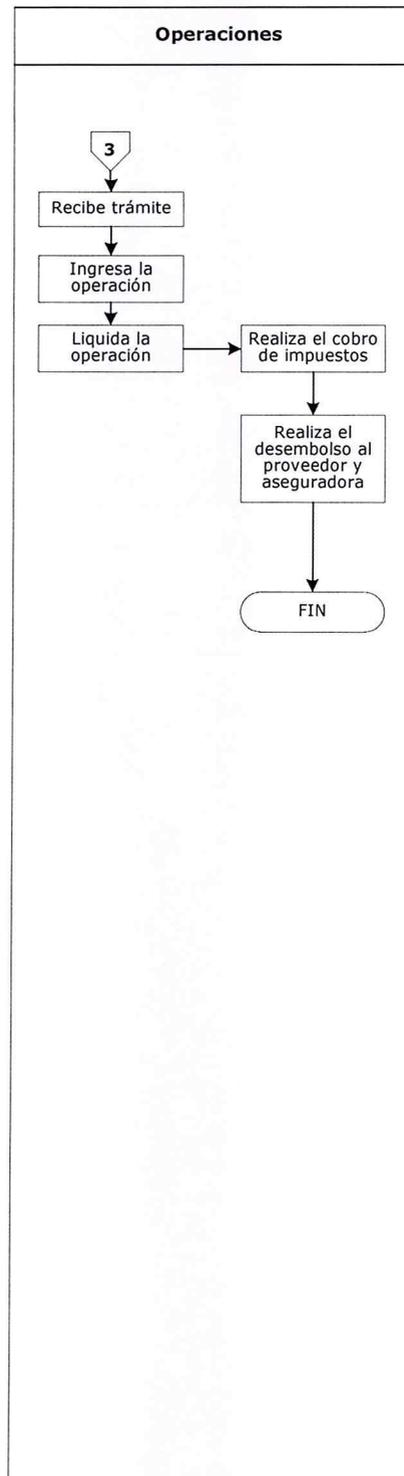
Tabla No. 2



Proceso de Concesión de Leasing



Proceso de Concesión de Leasing



2.9 DOCUMENTOS EXIGIDOS PARA INSTRUMENTAR ARRENDAMIENTO MERCANTIL, SEGÚN LOS TIPOS DE BIENES:

De acuerdo a las políticas establecidas en cada Institución Financiera⁶, a continuación los principales documentos exigidos según el tipo de bien, además de la correspondiente documentación soporte para análisis crediticio y legal de la empresa solicitante:

2.9.1 TIPO DE BIEN: INMOBILIARIO

- Minuta (con cláusula de contrato de compraventa y arrendamiento), debidamente suscrito por las partes, el mismo que es inscrito en el Registro mercantil y Registrador de la Propiedad.
- Seguro sobre el bien a favor de la Institución financiera
- Avalúo del bien realizado por un perito autorizado por la Institución.

2.9.2 TIPO DE BIEN: VEHÍCULO

- Factura Comercial que cumpla todos los requisitos exigidos por el Servicio de Rentas Internas
- Carta de venta
- Pago de matrícula del vehículo
- Certificado De la CAE si el vehículo es importado

⁶ Manual Bancario sobre Arrendamiento Mercantil

- Certificado De producción Nacional, si el vehículo es ensamblado en Ecuador
- Impronta
- Contrato de Arrendamiento debidamente suscrito por las partes, el mismo que es inscrito en el Registro Mercantil
- Seguro sobre el bien a favor de la Institución financiera

2.9.3 TIPO DE BIEN: EQUIPOS

- Factura Comercial que cumpla todos los requisitos exigidos por el Servicio de Rentas Internas
- Contrato de Arrendamiento debidamente suscrito por las partes, el mismo que es inscrito en el Registro Mercantil
- Seguro sobre el bien a favor de la Institución financiera

2.9.4 TIPO DE BIEN: MAQUINARIA

- Factura Comercial que cumpla todos los requisitos exigidos por el Servicio de Rentas Internas
- Contrato de Arrendamiento debidamente suscrito por las partes, el mismo que es inscrito en el Registro Mercantil
- Seguro sobre el bien a favor de la Institución financiera

2.9.5 BIEN IMPORTADO:

- Factura original del exterior
- Copia del Documento Único de Importación

- Copia del B/L
- Contrato de Arrendamiento debidamente suscrito por las partes, el mismo que es instrumentado una vez nacionalizado el bien importado. Previamente se realiza una promesa de arrendamiento. El contrato igualmente se inscribe en el Registro Mercantil
- Seguro sobre el bien a favor de la Institución Financiera
- Copia de Declaración de Aduana

Lease Back: Al tratarse de un lease back, para cualquier tipo de bien, además de los documentos antes detallados, debe elaborarse un contrato de compra-venta y un avalúo realizado por perito debidamente autorizado tanto por la entidad de control como por el Directorio de la Institución. Igualmente cuando se trata de bienes usados se debe elaborar previamente un avalúo del bien.

2.10 CARGA FINANCIERA

De acuerdo a lo establecido en el numeral 4 del artículo 4 “Derechos del consumidor⁷, publicada en el Registro Oficial No. 116, de 10 de julio del 2000, determina que son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, el derecho a la información, adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el

⁷ Ley de Defensa del Consumidor

mercado así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar.

La Junta Bancaria en ejercicio de la atribución legal que le otorga la letra b) del artículo 175 de la Ley General de Instituciones Financieras que la Superintendencia de Bancos y Seguros tiene la obligación de velar por la protección de los intereses del público en general, expide la normatividad que trata de la transparencia de información al consumidor, a partir del mes de agosto del 2005 entró en vigencia la Resolución JB-2005-790, sobre transparencia financiera, la misma que establece “Artículo 1.- Las instituciones del sistema financiero deberán informar por escrito a sus clientes la carga financiera, tanto en la solicitud del crédito como en la liquidación, documentos que deberán estar anexos al contrato de crédito.⁸”

A partir de ésta fecha las Instituciones Financieras informan a los clientes cada uno de los costos que incurre en la contratación de cualquier producto o servicio financiero.

En el caso de operaciones de Arrendamiento Mercantil la carga financiera esta compuesta por:

- El valor generado por interés de la operación
- Costo de mantenimiento
- Costo de contrato

⁸ Resolución JB2005-790 Sobre Transparencia Financiera

En la carga financiera no se incluye los valores a favor de terceros:

- Costo de legalización o inscripción del contrato
- Valor del impuesto al valor agregado
- Gastos del trámite de matriculación

En el anexo # 4 tenemos un ejemplo de carga financiera

♦ **Pago al Proveedor**

El pago a proveedores se realiza luego de obtener los documentos a favor de la Institución Financiera arrendadora por la compra del bien:

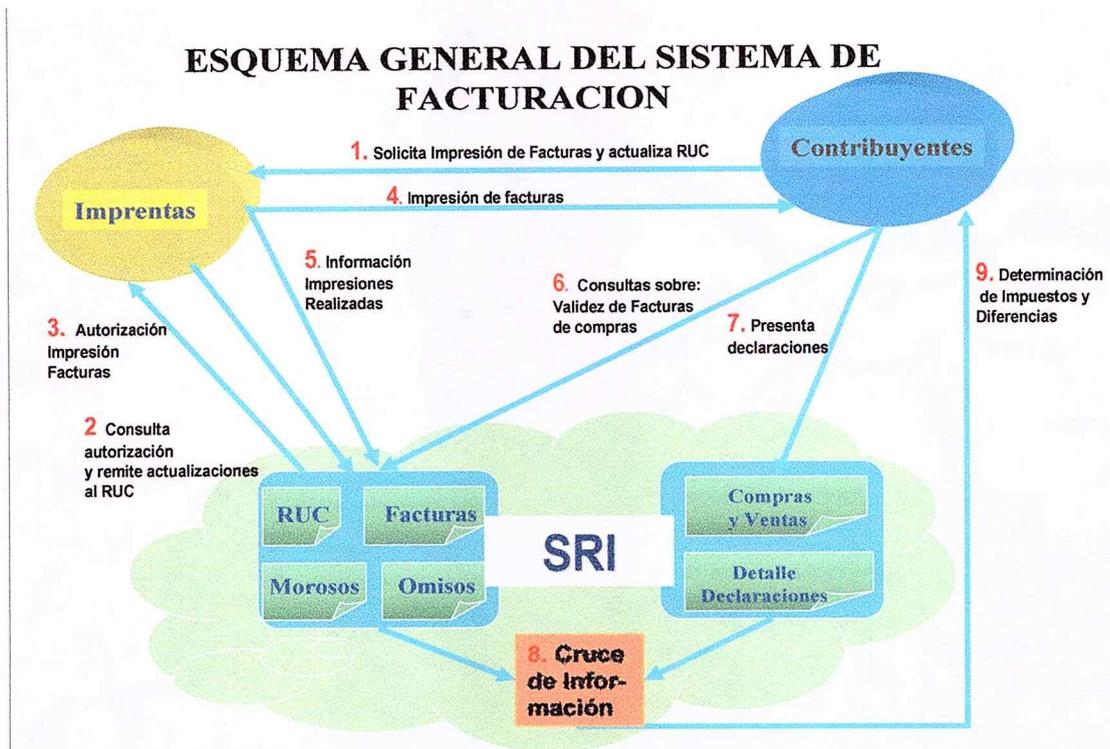
- Factura Cancelada
- Carta de Venta
- Título de Propiedad
- En el caso de inmuebles la Escritura

En el caso de vehículos las disposiciones actuales dadas por la

Muy importante detenernos en el tema de las facturas, ya que la misma para que sea aceptada debe cumplir todos los requisitos de ley.

En la actualidad existen medios para realizar cruce de información respecto de éstos tributos controlados por el Servicio de Rentas Internas.

Gráfico # 3



Fuente: Servicio de Rentas Internas

La factura debe cumplir todos los requisitos básicos⁹:

◆ **Retención de Impuestos en Pago al Proveedor**

Haciendo referencia a la Reforma del Reglamento de aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno que establece lo siguiente, en vista que normalmente las Instituciones Financieras tienen la característica de ser contribuyentes especiales:

⁹ Seminario sobre Actualización Tributaria, Octubre 2005, dictado por Consorcio Jurídico René Sánchez García & Asociados

“Cuando los contribuyentes especiales adquieren bienes gravados con tarifa doce, retendrán el 30% del valor del Impuesto al Valor Agregado, además del 1% de Retención en la Fuente”. Cuando el vendedor también es contribuyente especial, no procede retención del Impuesto al Valor Agregado, únicamente el 1% de Retención en la Fuente.

Los comprobantes de retención son documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los agentes de retención, en atención a lo dispuesto en la Ley, Reglamento y Resoluciones de Aplicación General.

La retención en la fuente debe efectuarse al momento del pago o del crédito en cuenta, lo que ocurra primero.

El formato debe cumplir con todos los requisitos de ley y autorizado por el Servicio de Rentas Internas.

Generalmente las Instituciones Financieras son contribuyentes especiales debidamente autorizadas por el Servicio de Rentas Internas.

♦ De las retenciones del Impuesto a la Renta:

El artículo 67 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno del reglamento a la ley de régimen tributario interno establece **quienes son agentes de retención** y dice: “Las entidades del sector público, las sociedades, las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a

llevar contabilidad, que realicen pagos o acrediten en cuenta valores que constituyan ingresos gravados para quien los perciba”

¿Quiénes están obligados a realizar la retención en la fuente? Están obligados a realizar retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta los Agentes de retención de acuerdo a lo dispuesto en el Art.67 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno.

¿A quienes se les debe efectuar la retención en la fuente? Son contribuyentes sujetos a retención en la fuente, las personas naturales, las sucesiones indivisas, las sociedades, inclusive las instituciones financieras públicas y las empresas públicas, que perciban ingresos sujetos al pago de impuesto a la renta.(Art.68).

¿Cuándo no se debe realizar retención de impuesto a la renta? (Art80 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno): No se debe efectuar retención de impuesto a la renta sobre ingresos exentos, particularmente en los siguientes pagos:(en lo que aplica al Arrendamiento Mercantil encontramos en el numeral 7 de éste artículo). "Ingresos obtenidos por la compra-venta de bienes inmuebles". Igualmente no están sujetos a retención de impuesto a la renta los pagos al exterior por concepto de importaciones.

La resolución No. NAC-0182 de 24 de marzo del 2003 establece los tipos de retenciones de Impuesto a la Renta, el caso de nuestro Arrendamiento Mercantil aplica el siguiente: Retenciones 1% aplica en “compra de todo tipo de bienes muebles de naturaleza corporal”.

♦ **De las retenciones del Impuesto al Valor Agregado**

¿Quiénes están obligados a realizar la retención del Impuesto al Valor Agregado?

Son agentes de retención del Impuesto al Valor Agregado las entidades y organismos del sector público, las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, a las que el Servicio de Rentas Internas las haya calificado como contribuyentes especiales. La retención se efectuará sobre el Impuesto al Valor Agregado que deben pagar en sus adquisiciones de bienes o servicios.

Así mismo, se constituye en agente de retención del Impuesto al Valor Agregado toda sociedad o persona natural obligada a llevar contabilidad que adquiera bienes o servicios cuyos proveedores sean personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

¿A quienes y en que porcentaje se debe retener el Impuesto al Valor Agregado?

Art.118 y 119 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno: “Cuando el sector público y los contribuyentes especiales adquieran bienes gravados con tarifa 12%, retendrán el 30% del valor del Impuesto al Valor Agregado causado en la adquisición”, “ Los agentes de retención aplicarán el 70% cuando los proveedores de bienes y servicios sean personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, excepto cuando se trate de servicios prestados por profesionales con instrucción superior, o de arrendamiento de inmuebles de

personas naturales no obligados a llevar contabilidad, caso en los cuales la retención será del 100% de Impuesto al Valor Agregado causado”.

También se retendrá la totalidad del Impuesto al Valor Agregado causado, cuando el adquirente de bienes o servicios haya emitido una liquidación de compra de bienes o prestación de servicios.

Para realizar el pago al proveedor por la compra del bien a darlo en arrendamiento, se deben realizar retenciones. A continuación veamos un ejemplo de la compra de un bien mueble realizada por un contribuyente especial:

Tabla No. 3

A	B	C	D	E
Valor del bien adquirido	Valor del IVA	Retención IVA	Retención Fuente	Valor a pagar al Proveedor
	12% del valor del bien (A * 12%)	30% del IVA (B * 30%)	1% del valor del bien (A * 1%)	(A + B - C - D)
50,446.43	6,053.57	1,816.07	504.46	54,179.47

Vemos que del valor a pagar se retiene el 30% del Impuesto al valor agregado que son los \$ 1.816,07 (30% de \$ 6.053,57) y el 1% del valor neto del bien \$ 504,46 (1% de \$ 50.446,43). Estos valores retenidos por la Institución financiera en calidad de agente de retención debidamente autorizado por el Servicio de rentas Internas al ser contribuyente especial son transferidos al Estado dentro de las fechas establecidas.

El proveedor tiene la obligación de transferir al estado el 70% restante del impuesto al valor agregado por la venta del bien.

Ejemplo de la compra de un bien mueble realizada por un participante especial a otro contribuyente especial:

Tabla No. 4

A	B	C	D	E
Valor del bien	Valor del IVA	Retención IVA	Retención Fuente	Valor a pagar al Proveedor
	12% del valor del bien (A * 12%)	0.00% del IVA (B * 0.0%)	1% del valor del bien (A * 1%)	(A + B - C - D)
50,446.43	6,053.57	0.00	504.46	55,995.54

Diferente del ejemplo anterior vemos que del valor a pagar no se retiene valor alguno por concepto del Impuesto al valor agregado, pero sí el 1% de retención en la fuente sobre el valor neto del bien \$ 504,46 (1% de \$ 50.446,43). Estos valores retenidos por la Institución financiera en calidad agente de retención debidamente autorizados por el Servicio de rentas Internas al ser contribuyente especial son transferidos al Estado dentro de las fechas establecidas.

En este caso al ser el proveedor también contribuyente especial es el encargado de transferir directamente al Estado los valores por concepto de impuestos que no han sido retenidos en el pago que realiza la institución financiera, en el ejemplo debe transferir el 100% del Impuesto al Valor agregado por la venta del bien.

El servicio de arrendamiento esta gravado con el impuesto al valor agregado, por lo tanto el valor de la renta incluye el 12% de Impuesto al Valor Agregado. El arrendador o Institución Financiera emite una factura con tarifa 12% a favor del arrendatario por cada renta, impuesto que es utilizado como un crédito tributario por el arrendatario.

El Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno también establece que se debe aplicar la retención del 1% en los “**pagos por arrendamiento mercantil en el Ecuador**”: están sujetos a la retención en igual porcentaje al señalado en la compra de bienes muebles, sobre los pagos o créditos en cuenta de las cuotas de arrendamiento, inclusive las de opción de compra.

Por lo tanto los arrendatarios al recibir la factura según lo estipulado en la Ley de Régimen Tributario Interno publicado en el Registro Oficial Suplemento 463 en lo referente a **Comprobante de Retención en la fuente** ; deben considerar lo siguiente:

“Art. 50.- Obligaciones de los agentes de retención.- Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de Venta”.

El incumplimiento de la obligación de efectuar la retención será sancionado con la siguiente pena:

Literal 3.- La falta de entrega del comprobante de retención al contribuyente será sancionada con una multa equivalente al (5%) del monto de la retención, y en caso de reincidencia se considerará como defraudación de acuerdo a lo previsto en el Código Tributario.

Si el cliente por concepto de canon de arrendamiento debe pagar la cantidad de US \$ 2,225.17 veamos a continuación un ejemplo de las retenciones a realizar a la institución financiera al momento de la cancelación del canon mensual:

Tabla No. 5

A	B	C	D	E
Valor del canon neto	Valor del IVA del canon	Canon total (A+B)	Retención Fuente	Valor a pagar a la Institución financiera
	12% del valor del canon (A * 12%)		1% del valor del canon sin IVA (A * 1%)	(C - D)
2,225.17	267.02	2,492.19	22.25	2,469.94

Por el valor del canon total el cliente recibe de parte de la institución financiera una factura, sobre la cual al ser cancelada el cliente esta facultado a retener el 1% del valor del canon neto emitiendo el correspondiente comprobante de retención por el valor de US \$ 22.25 y el saldo de US \$ 2,469.94 puede pagarlo en efectivo, cheque o autoriza debitar de su cuenta.

El valor de la retención de US \$ 22.25 es utilizado como crédito tributario por el cliente al realizar la declaración anual de pago del impuesto a la renta.

2.10.1 INTERÉS

En la regulación No. 060-2000 expedida en abril 11 del 2000 por el Directorio del Banco Central del Ecuador, en su Capítulo III TASAS DE INTERÉS PARA OPERACIONES ACTIVAS, Artículo 4 establece que “Las tasas de interés para todas las operaciones activas, de bancos privados e instituciones sujetas al control de la Superintendencia de Bancos es de libre contratación pero no mayor a la tasa legal máxima”.

El capítulo V de la misma regulación trata de las TASAS DE INTERÉS REAJUSTABLES:

Artículo 1. Se faculta estipular tasas de interés reajustables en operaciones activas y pasivas de cualquier plazo. Tales reajustes deberán hacerse en periodos iguales y sucesivos no inferiores a 90 días.

Artículo 2. En el caso de operaciones con tasas de interés reajustables, las partes pactarán libremente un margen que se mantendrá constante durante todo el periodo de la operación. Este margen será expresado en puntos porcentuales o como un porcentaje o coeficiente, por encima o por debajo de una de las tasas referenciales mencionadas en los artículos 1, 2 y 3 del capítulo 1, vigentes a la fecha de inicio de cada periodo de reajuste, o de las tasas PRIME o LIBOR a un plazo determinado.

Siguiendo los procedimientos estandarizados internacionalmente, para efectos del reajuste, la tasa LIBOR será aquella que estuvo vigente dos días laborables antes de la fecha de inicio de cada periodo de reajuste y la PRIME será aquella vigente al inicio de cada periodo de reajuste. En estos casos se deberá señalar expresamente la fuente de información y demás datos necesarios para determinarlas con precisión.

La tasa aplicable a cada periodo de reajuste será por tanto la suma de la tasa referencial vigente al inicio del periodo más el margen pactado. Esta tasa no podrá ser mayor a la legal máxima.

La tasa referencial que se escoja y el margen que se pacte, deberá constar en el documento que respalde la operación activa o pasiva.

2.10.2 INTERÉS DE MORA

En la regulación No. 060-2000 expedida en abril 11 del 2000 por el Directorio del Banco Central del Ecuador, en su Capítulo VI TASAS DE INTERÉS DE MORA, Artículo 2 establece: En el caso de los contratos de arrendamiento mercantil, que incurrieren en mora, la tasa de mora será igual a 1.2 veces la tasa activa referencial, vigente a la fecha de vencimiento de la obligación de pago y correrá únicamente hasta la fecha del día en que se efectúe el pago¹⁰.

Esta tasa de mora podrá reajustarse en periodos iguales y sucesivos no inferiores a 90 días contados a partir de la fecha de vencimiento de la

¹⁰ Regulación BCE No. 060-2000, expedida en abril 11 del 2000

obligación, estableciendo para ello una tasa de reajuste de mora tal que mantenga la relación entre la tasa activa referencial y la tasa de mora inicial, aplicada a la operación cuando se hizo exigible la obligación de pago, la que correrá únicamente hasta la fecha del día en que se efectúe el pago. El factor resultante se lo mantendrá constante y se lo utilizará para el reajuste durante todo el periodo de mora.

2.10.3 DESCUENTOS POR PRONTO PAGO

La ley de arrendamiento mercantil establece que el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de rentas devengadas y para que este precio de compra no sea muy oneroso el arrendador y arrendatario acuerdan que el primero concederá un descuento acumulativo a favor del segundo, para disminuir el valor residual pactado, en caso que optare por la adquisición del bien arrendado, descuentos que el cliente aprovecha siempre que cancele cumplidamente sus cánones o rentas durante el plazo del arrendamiento.

Al aprovechar los descuentos por pronto pago, el valor residual de la opción de compra se reduce al valor de una renta más.

2.10.4 OPCIÓN DE COMPRA

Según la Ley de Arrendamiento mercantil, el valor de la opción de compra se fija en el 20% del total de rentas devengadas; sin embargo es una práctica usual el mecanismo de descuento por pronto pago, o por pago puntual

de las rentas, de manera que en función del plazo, dicho porcentaje se reduzca al equivalente de una renta adicional.

Una vez finalizado el plazo convenido en el contrato, la arrendadora notifica con anticipación el vencimiento del contrato y pregunta al arrendatario si va a ejercer la opción de compra.

En el caso de una respuesta positiva (que es lo más usual en nuestro medio), el arrendatario paga el valor convenido, y recibe a cambio la Carta de Venta y los correspondientes títulos de propiedad.

Concluido este último paso del contrato de arrendamiento mercantil, se procede a su cancelación en el Registro Mercantil. Posteriormente, se le entrega al arrendatario la última copia del contrato en la que consta la certificación del Registrador Mercantil, de que el Contrato se ha cancelado.

2.11 REGISTRO CONTABLE DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Con motivo de los cambios presentados en el entorno macroeconómico del Ecuador, el fenómeno de la dolarización de la economía y con el ánimo de mantener un eficiente y efectivo sistema de supervisión por parte de la Superintendencia de Bancos del Ecuador sobre las instituciones vigiladas, a partir del 01 de julio del 2002 se implementa un nuevo Catálogo Único de Cuentas, de obligatorio cumplimiento, que norma el registro, preparación y presentación de la Contabilidad general de las entidades y contiene la

codificación de cuentas, las instrucciones generales para el registro de las transacciones y el instructivo para el uso de cada una de las cuentas.

El nuevo catálogo se constituye en un instrumento para armonizar y unificar el sistema contable del sector financiero, con el propósito de mejorar el control de las actividades bancarias y así minimizar el riesgo sistemático y el deterioro de la confianza pública.

En la elaboración del nuevo catálogo de Cuentas han sido observados los principios de Contabilidad generalmente aceptados a nivel internacional y específicamente en el Ecuador, así también los principios establecidos por el Comité de Basilea.

La ley general de las Instituciones del Sistema Financiero es la encargada de supervisar la creación, organización, actividades, funcionamiento y extinción de las instituciones del sistema financiero privado, así como la organización y funciones de la Superintendencia de Bancos, entidad encargada de la supervisión y control del sistema financiero, en todo lo cual se tiene presente la protección de los intereses del público.

Las instituciones financieras se someterán en todo momento a las normas contables dictadas por la Superintendencia. Remitirán en forma mensual a la Superintendencia los estados de situación, pérdidas y ganancias, estado de cambios en la posición financiera y la posición de patrimonio técnico.

Las instituciones financieras publicarán para circulación nacional, los estados de situación, pérdidas y ganancias, posición de patrimonio técnico e

indicadores de liquidez, solvencia, eficiencia y rentabilidad, que muestren su situación y la del grupo financiero, de conformidad con las normas establecidas por la Superintendencia de Bancos, al cierre de cada ejercicio al 31 de diciembre, y por lo menos cuatro veces al año, en las fechas que determine la Superintendencia.

La publicación correspondiente a los estados financieros al 31 de diciembre de cada año, deberá contener adicionalmente la opinión de los auditores externos y todas las notas explicativas que complementen la información comprendida en su dictamen.

Los arrendamientos financieros una vez adquiridos y registrado la propiedad de los bienes y entregados a los clientes para su utilización se registran en el Balance de las instituciones financieras en la cartera de créditos, que se la encontramos en el grupo contable 14.

La Cartera de Créditos comprende los saldos de capital de las operaciones de crédito otorgados por la entidad, bajo las distintas modalidades autorizadas y en función al giro especializado que le corresponde a cada una de ellas, incluye todas las operaciones otorgadas con recursos propios o con fuentes de financiamiento interno o externo, operaciones contingentes pagadas por la institución por incumplimiento de los deudores principales, contratos de arrendamiento mercantil financiero, sobregiros en cuentas corrientes de los clientes, valores por cobrar a tarjeta habientes; así como los montos provisionados para cubrir créditos de

dudosa recuperación, de acuerdo a las disposiciones establecidas por la Superintendencia de Bancos.

El grupo de CARTERA DE CREDITOS incluye una clasificación principal de acuerdo a la actividad a la cual se destinan los recursos, estas son:

- ♦ COMERCIAL
- ♦ CONSUMO
- ♦ VIVIENDA
- ♦ MICROEMPRESA

Estas clases de operaciones a su vez incluyen una clasificación por su vencimiento en cartera por vencer, vencida y que no devenga intereses.

La cartera por vencer mantiene una sub-clasificación por maduración, es decir en función del rango del vencimiento futuro de las operaciones; y, la cartera que no devenga intereses y la cartera vencida mantienen una sub-clasificación en función de los días que se mantiene cada operación como vencida.

Las instituciones financieras deben realizar las reclasificaciones necesarias entre las diferentes sub-cuentas, de todos los tipos de crédito, y en todos los estados de la Cartera sea por vencer, no devenga interés y vencida, dependiendo del rango de vencimiento, conforme transcurre el plazo y se aproxima el vencimiento de cada operación.

Para clasificar las operaciones dentro del "tipo de Crédito" (Comercial, Consumo, Vivienda o Micro crédito), se deberá tomar en consideración como

primer parámetro la fuente de pago de la operación, pues dicho factor es fundamental para identificar el riesgo implícito en la operación y por ende determinar su clasificación.

Para aquellos casos en que un sujeto de crédito presente más de una fuente de pago, las Instituciones Financieras deberán considerar primero la más importante; y, en caso de poder identificarla, usar como segunda referencia el destino del crédito para la clasificación de la operación.

Los arrendamientos financieros se registran en el grupo contable de cartera COMERCIAL, independientemente que sea para adquirir inmuebles, vehículos o maquinarias.

2.11.1 TRANSACCIONES CONTABLES A REALIZAR LA COMPAÑÍA DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL EN EL OTORGAMIENTO DE OPERACIONES:

- ♦ **Registro de la adquisición de los bienes por arrendar:**

Tabla No. 6

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
1703	Valor del bien	50,446.43		Costo del Bien
1990	Impuesto al valor agregado	6,053.57		IVA
2504	Retenciones Fiscales		504.46	Retención 1%
1103	Bancos e Instituciones Financieras		55,995.54	Valor desembolsado
	Total	56,500.00	56,500.00	

Como se indica anteriormente las Instituciones Financieras son contribuyentes especiales, en este ejemplo el proveedor que vende el bien también es contribuyente especial razón por la cual la Cía. De Arrendamiento Mercantil al realizar el pago por la compra del bien únicamente retiene el valor del 1% por concepto de retención en la fuente. Este valor del 1% es calculado sobre el valor del bien sin impuesto al valor agregado.

Si el proveedor no es contribuyente especial se debe realizar además de la retención del 1% por concepto de retención en la fuente, el 30% del valor del impuesto al valor agregado, disminuyendo por lo tanto el valor a entregar al proveedor.

Tabla No. 7

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
1703	Bienes por Arrendar-Adquiridos	50,446.43		Costo del Bien
1990	Impuesto al valor agregado	6,053.57		IVA
2504	Retención Fiscal del IVA		1,816.07	Retención IVA en compra 30%
2504	Retención Fiscal en Fuente		504.46	Retención en la fuente - 1%
1103	Bancos e Instituciones Financieras		54,179.47	Valor desembolsado
	Total	56,500.00	56,500.00	

En el ejemplo estamos utilizando para el pago al proveedor la cuenta Bancos e Instituciones Financieras, la misma que puede variar dependiendo

de la forma de desembolso que puede ser Depósitos a la vista, ejemplo para realizar una nota de crédito en la cuenta del proveedor.

Vemos también el registro contable de las retenciones correspondientes que se realizan al proveedor al momento de la cancelación de la compra del activo, tanto del impuesto al valor agregado como retención en la fuente.

Además del registro contable en cuentas del activo de la entidad financiera del bien adquirido para después entregarlo en arrendamiento mercantil.

♦ **Registro del Contrato de Arrendamiento Mercantil:**

Tabla No. 8

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
1401	Cartera de Crédito por Vencer			
140105	De 1 a 30 días	4,048.50		Ver Tabla en anexo # 5
140110	De 31 a 90 días	3,692.36		
140115	De 91 a 180 días	5,654.73		
140120	De 181 a 360 días	11,740.71		
140125	Más de 361 días	25,310.13		
1703	Bienes por Arrendar-Adquiridos		50,446.43	Costo del bien
	Total	50,446.43	50,446.43	

En cumplimiento de las normas contables vigentes dictadas por la Superintendencia de bancos, el registro de la cartera de crédito se lo realiza de acuerdo a su maduración, podemos ver en la tabla de amortización de anexo # 5 el desglose o descomposición del capital en cada uno de los cánones por pagar. Desde la fecha que se contabiliza la operación se comienzan a devengar los intereses en las correspondientes cuentas contables de intereses por cobrar y acreditando en cuentas de resultados

♦ **Registro del total de cánones por recibir:**

Tabla No. 9

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
711005	Cánones por Recibir – Contrato de Arrendamiento Mercantil	55,629,25		Valor del Canon Total (C+I)
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil		55,629.25	
	Total	55,629.25	55,629.25	

El valor que se registra en la cuenta del grupo 711005 Cánones por recibir está formado por el valor del bien más el interés del financiamiento, valor que lo encontramos en la columna de canon neto en la tabla de amortización.

A medida que el cliente arrendatario va cancelando mensualmente el valor del canon se disminuye éste valor de las cuentas contables antes indicadas realizando débito a las cuentas 721005 y crédito a la 711005.

Estos valores durante la vida de la operación, por efectos de los reajustes pueden disminuir o incrementarse. Podemos ver en los anexos detallados a continuación el efecto de los reajustes de la tasa de interés aplicados a la tabla de amortización:

Anexo # 6 Tabla de amortización al cliente después del Primer Reajuste.

Anexo # 7 Tabla de amortización interna de la Institución Financiera después del primer reajuste.

Anexo # 8 Tabla de amortización al cliente después del Segundo Reajuste.

Anexo # 9 Tabla de amortización interna de la Institución Financiera después del segundo reajuste.

Anexo # 10 Tabla de amortización al cliente después del Tercer Reajuste.

Anexo # 11 Tabla de amortización interna de la Institución Financiera final después del Tercer Reajuste.

♦ Registro de la opción de Compra:

Tabla no. 10

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
711010	Opción de Compra – Contrato de Arrendamiento Mercantil	10,680.85		Valor de la Opción de Compra (M* % op. Compra)
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil		10,680.85	
	Total	10,680.85	10,680.85	

En la cuenta 711010 Opción de Compra, registramos el valor residual a recibir por concepto de opción de compra, el mismo que esta conformado por los descuentos que se otorgarán durante el plazo de la operación más el canon neto del último dividendo que equivale a la opción de compra.

Los valores registrados en esta cuenta contable también se van actualizando durante la vida de la operación, por efectos de los reajustes realizados a la tasa de interés, cuando la operación es reajutable.

♦ Registro del bien entregado en arrendamiento:

Tabla No. 11

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
710115	Bienes entregados en Arrendamiento Mercantil	50,446.43		Valor del bien dado en arrendamiento
720105	Bienes propios en poder de Terceros		50,446.43	
	Total	50,446.43	50,446.43	

La Compañía de Arrendamiento Mercantil al tener la propiedad de los bienes que entrega en arrendamiento realiza el registro contable en cuentas de orden para efectos de control de los bienes propios y entregados en arrendamiento, para lo cual utiliza la cuenta 710115 Bienes entregados en arrendamiento mercantil.

Registramos el valor del bien arrendado proveniente de la cuenta 1703 bienes por arrendar, el mismo que se mantendrá hasta la venta de los bienes o por hacerse efectiva la opción de compra.

♦ **Registro de la facturación del primer canon de arrendamiento:**

Tabla No. 12

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
1690	Cuentas por Cobrar – Varias	267.02		
2504	Retención Fiscal del IVA		267.02	IVA facturado
	Total	267.02	267.02	

En la fecha de vencimiento del canon registramos el valor del impuesto al valor agregado facturado, el mismo que es transferido a una cuenta por cobrar del cliente deudor hasta recibir la cancelación de la factura.

Es obligación de la Institución Financiera realizar la recaudación del valor del impuesto al valor agregado y transferir su pago a la entidad de control, no obstante de haber recibido el pago de parte del cliente.

La cuenta por cobrar correspondiente al impuesto al valor agregado se recupera al momento que el cliente cancela el canon, tal como lo podemos ver en el siguiente registro contable.

♦ **Registro del pago del primer canon de arrendamiento:**

Tabla No. 13

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
2101	Depósitos	2,447.69		Pago recibido en efectivo
1904	Retenciones en la Fuente	44.50		Impuesto Retenido
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil	2,225.17		
711015	Descuentos por Pronto Pago	352.32		Descuento Aprovechado
140105	Cartera de Crédito 1-30 días		2,225.17	Porción Capital pagado
711005	Cánones por Recibir – Contrato de Arrendamiento Mercantil		2,225.17	
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil		352.32	
1690	Cuentas por cobrar – varias		267.02	IVA facturado
	Total	5,069.68	5,069.68	

Al recibir la cancelación de la factura por el primer canon, el cliente realiza a la Compañía de Arrendamiento Mercantil la retención en la fuente del 1%, entregando el respectivo comprobante de retención debidamente autorizado por el Servicio de Rentas Internas por \$ 44.50, la diferencia de \$ 2,447.69 autoriza debitar de su cuenta.

La compañía de Arrendamiento Mercantil, el valor retenido por impuesto lo registra en la cuenta contable del grupo 1904 y es un crédito tributario a su favor en la liquidación anual del impuesto a la renta.

Los descuentos aprovechados por el pago puntual se van acumulando contablemente en la cuenta 711015, los mismos que serán considerados al momento de ejercer la opción de compra del bien. La cuenta por cobrar registrada de \$ 267.02 originada en la facturación del canon por el impuesto al valor agregado también es liquidada en el pago realizado por el cliente.

De la cartera de crédito se rebaja la porción de capital correspondiente al primer canon. En éste caso no hay interés devengado por cuanto el cálculo de la renta es bajo la modalidad de renta anticipada razón por la cual no se ha devengado intereses y todo el valor del canon neto esta compuesto por la porción de capital.

Al registrarse el pago del canon realizado por el cliente, vemos que se rebaja la cuenta contable 711005- cánones por recibir por US\$ 2.225.17. También se registra en la cuenta 711015 el descuento US\$ 352.32 aprovechado por el cliente al haber realizado el pago del canon dentro del plazo establecido en el contrato, en el cual se contempla su aprovechamiento si el pago es realizado hasta 5 días laborables posteriores a la fecha de vencimiento de cada canon.

♦ **Registro del interés devengado por el primer canon de arrendamiento:**

Tabla No. 14

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
160305	Intereses por Cobrar-Cartera de Créditos Comercial	401.84		Valor del ingreso por financiamiento
530501	Utilidades Financieras – Arrendamiento Financiero		401.84	Valor del ingreso por financiamiento
	Total	401.84	401.84	

El devengado de intereses se registra con frecuencia diaria, cuya base de cálculo es: el saldo de capital financiado \$ 48,221.26 (\$ 50,446.43 menos \$ 2,225.17) por la tasa de interés 10.00%:

$$48,221.26 \times 10 \times 1 / 36,000 = 13.39 \text{ diario}$$

La apropiación de intereses se realiza diariamente por los \$ 13.39; al segundo canon tendremos un acumulado de intereses de \$ 401.84.

♦ **Registro del pago del segundo canon de arrendamiento:**

Tabla No. 15

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
2101	Depósitos	2,447.69		Pago recibido
1904	Retenciones en la Fuente	44.50		Impuesto Retenido
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil	2,225.17		
711015	Descuentos por Pronto Pago	352.32		Descuento Aprovechado
140105	Cartera de Crédito 1-30 días		1,823.33	Porción Capital pagado
160305	Intereses por Cobrar- Cartera de Créditos Comercial		401.84	Interés devengado en primer mes de arrendamiento
1690	Cuentas por Cobrar – Varias		267.02	IVA facturado
711005	Cánones por Recibir – Contrato de Arrendamiento Mercantil		2,225.17	
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil		352.32	
	Total	5,069.68	5,069.68	

- ♦ **Reclasificación de dividendos de acuerdo a su vencimiento:**

Tabla No. 16

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
14	Cartera de Créditos Comercial – Contrato de Arrendamiento Mercantil			
140105	De 1 a 30 días	1,838.52		
140110	De 31 a 90 días	1,869.29		
140115	De 91 a 180 días	1,916.41		
140120	De 181 a 360 días	2,014.25		
140110	De 31 a 90 días		1,838.52	
140115	De 31 a 180 días		1,869.29	
140120	De 181 a 360 días		1,916.41	
140125	Más de 361 días		2,014.25	
	Total	7,638.47	7,638.47	

De acuerdo a lo establecido en el Catálogo Único de Cuentas la cartera de crédito por vencer mantiene una sub-clasificación por maduración, es decir en función del rango de vencimiento futuro de las operaciones, cánones, cuotas o dividendos, razón por la cual contablemente se van realizando las transferencias entre sub-cuentas, conforme transcurre el plazo remanente de las operaciones.

- ♦ **Registro del uso de la opción de compra:**

Tabla No. 17

Grupo Contable	Nombre de la Cuenta	Debe	Haber	Descripción del Valor
2101	Depósitos	2,484.20		Pago recibido
1904	Retenciones en la Fuente	22.38		Impuesto Retenido
720105	Bienes propios en	50,446.43		

	poder de Terceros			
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil	2,238.02		Valor del cánon
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil	8,479.27		Descuentos aprovechados
721005	Contrato de Arrendamiento Mercantil	10,717.29		Valor de Opción de Compra
140105	Cartera de Crédito 1-30 días		2,217.91	Saldo Capital
160305	Intereses por Cobrar-Cartera de Créditos Comercial		20.11	Interés devengado
2504	Retención Fiscal del IVA		268.56	IVA facturado
711005	Cánones por Recibir – Contrato de Arrendamiento Mercantil		2,238.02	
711010	Opción de Compra – Contrato de Arrendamiento Mercantil		10,717.29	
711015	Descuentos por Pronto Pago		8,479.27	Descuentos Aprovechados
710115	Bienes entregados en Arrendamiento Mercantil		50,446.43	Valor del bien
	Total	74,387.59	74,387.59	

Considerando que el cliente ha pagado cumplidamente todos los cánones de arrendamiento por lo tanto ha aprovechado los descuentos por pago puntual, de ésta manera el valor de la opción de compra es igual a una renta.

CAPITULO III

3 PROPUESTA DE CREACION

3.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO

La Institución Financiera es una entidad privada ecuatoriana, que tiene oficinas a nivel nacional, dedicada a la prestación de servicios financieros, que cuenta con experiencia y trayectoria en el mercado bancario.

Consideramos nuestro aporte al desarrollo del país a través del financiamiento de los negocios que permita ampliar la riqueza y dinamizar la economía ecuatoriana, ya que los cambios en el entorno económico implican una presión creciente sobre la banca para responder con ajustes oportunos de sus estructuras y la incorporación de nuevas tecnologías, que deben cumplirse en condiciones generales de aguda competencia entre instituciones sin comprometer su estabilidad financiera ni su rentabilidad.

La tendencia en el mundo de los negocios es desarrollar la obtención racionalizada del financiamiento.

Con miras a continuar con su estrategia de crecimiento, la Institución Financiera desea aprovechar al máximo el altísimo reconocimiento que tiene en el mercado, buscando cada vez ser más competitivos para estar preparados y enfrentar los efectos que demanda la globalización en el mercado financiero, ha analizado promover la creación de una Unidad de Negocio especializada en la promoción del Arrendamiento Mercantil

Financiero y mantener así una institución orientada hacia la Banca Universal y líder a nivel nacional para enfrentar el reto que exige la fuerte competencia en el sistema financiero. Debido a esta gran competencia las instituciones financieras buscan constantemente satisfacer las necesidades de sus clientes brindando nuevos servicios y ofreciendo ventajas diferenciadoras que hacen a los clientes potenciales inclinarse por la institución de su preferencia. Actualmente existen alrededor de 15 instituciones financieras compitiendo por estar entre los primeros lugares en la preferencia de sus clientes.

Entre los competidores de nuestra nueva unidad de negocio, están las tres instituciones financieras más grandes del mercado que invierten grandes cantidades de dinero anualmente a fin de generar negocios y captar nuevos clientes.

El Arrendamiento Mercantil, es un producto que se ha quedado fuera de esta inversión y que no ha sido promocionado. Sólo una institución financiera del mercado ha empezado a promocionar el Arrendamiento Mercantil como un producto con grandes ventajas para los clientes pero no ha alcanzado un importante nivel de colocación de este crédito no tradicional entre sus clientes.

El producto tiene un amplio panorama de crecimiento y desarrollo dentro el mercado. La promoción que realice la nueva unidad de negocio especializada dependerá básicamente del presupuesto asignado anualmente por la institución financiera.

La promoción del producto Arrendamiento Mercantil se realizará a través de la creación de una nueva Unidad de Negocio especializada mediante la cual se pueda acceder al Arrendamiento Mercantil que permita establecer, de forma eficiente y dinámica, la operación financiera más adecuada en el desarrollo de planes de financiamiento (a corto, mediano y largo plazo) de maquinarias, equipos, bienes muebles e inmuebles, mediante un contrato con opción a compra, contando con el respaldo financiero y la asesoría constante y personalizada de los expertos en el área.

El Arrendamiento Mercantil es un producto financiero ingenioso que tiene ventajas notables, especialmente para el sector empresarial, ya que concede el goce del uso del bien a través de una renta y al final, se tiene la opción de compra a un precio realmente atractivo.

Se amortiza a través de rentas mensuales que contiene pagos a capital, intereses e Impuesto al Valor Agregado.

3.1.1 PROPÓSITO

El objetivo de la Unidad de Negocio especializada en Arrendamiento Mercantil es el de promocionar el producto de forma personalizada.

Además de realizará el seguimiento durante el proceso de la operación: ingreso de la solicitud, análisis, aprobación y desembolso. Además, esta unidad se encargará de asesorar a los clientes cuando lo requieran lo que permitirá a la Institución ofrecer un mejor servicio a sus

clientes acompañándolo con la asistencia y capacitación necesarias para optimizar la inversión y garantizar el adecuado manejo del financiamiento.

3.1.2 ALCANCE

La Unidad de Negocio de Arrendamiento Mercantil inicia su proceso de promoción al momento que los ejecutivos reciben la cartera de clientes y contacta al oficial del cliente para las visitas. Una vez estudiada la logística de los mismos se elabora un cronograma de presentaciones para cada uno de los clientes potenciales y que cumplen los requisitos de acuerdo a las políticas establecidas en la Institución.

Además la Unidad de Negocio de Arrendamiento Mercantil se encarga de establecer alianzas con los proveedores de los bienes a dar en arrendamiento. Estas alianzas tienen como objetivo trabajar en equipo con los proveedores para ofrecer a nuestros clientes soluciones integrales desde el punto de vista técnico y financiero con condiciones especiales.

Nuestra experiencia y trayectoria nos permite ofrecer servicios de valor agregado, entre los cuales tenemos:

- Brindamos asesoría personalizada con personal profesional, que cuenta con amplia experiencia en el manejo del producto.
- Nuestra experiencia y asesoría comprenden además de financiera, el manejo de todos los aspectos legales, aduaneros, costos del contrato, que son fundamentales para el éxito del proyecto. Para

esto contamos con la asesoría de las diferentes áreas de la institución financiera.

- Nuestras tasas de interés son altamente competitivas en el mercado.
- Los plazos de financiación son más amplios y podemos ajustar la amortización al flujo de caja del cliente.
- Le trasladamos directamente al cliente los descuentos o ventajas que nos otorgan la mayoría de los proveedores.
- Si los activos que necesita el cliente se encuentran en el exterior lo importamos directamente y le trasladamos las tarifas especiales obtenidas como grandes importadores.
- El cliente no necesita tener un departamento de importaciones, contamos con personal especializado para realizar éstos trámites.
- Ofrecemos agilidad en los procesos, normalmente el trámite de desembolso es más rápido, ya que el activo es de la institución financiera y en la mayoría de los casos no se exigen garantías adicionales.
- La tasa de interés variable le garantiza al cliente que siempre va a cancelar un valor justo por su dinero, ya que si las tasas de interés varían hacia abajo o hacia arriba el canon se comporta de la misma manera.
- El cliente no se preocupa por el aseguramiento de su bien, ya que la Compañía de Arrendamiento Mercantil se encarga que el bien se mantenga siempre asegurado durante la vigencia del contrato,

además con tarifas preferenciales ya que goza del beneficio de pólizas colectivas.

- En caso de siniestro a la Compañía de Arrendamiento Mercantil sólo le corresponde el valor de la deuda, el dinero sobrante le corresponde al cliente.

3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

3.2.1 ANÁLISIS FODA DE LA UNIDAD DE NEGOCIO

FORTALEZAS

Personal especializado en el producto.

Atención personalizada.

La unidad posee con una cartera de clientes potenciales.

Los costos de financiamiento son menores que los créditos tradicionales.

Beneficios tributarios para la institución financiera.

AMENAZAS

Que las instituciones financieras promocionen el producto de igual forma que nuestra unidad de negocio.

Que no se llegue a tener la demanda esperada del producto.

Poca liquidez de las empresas para soportar los pagos de los cánones.

OPORTUNIDADES

Poca promoción del Arrendamiento Mercantil por parte de las instituciones financieras.

Mercado no explotado por las Instituciones financieras.

Altos costos de los créditos tradicionales.

Globalización, acceso a nuevo mercado lo que obliga a tener mayor capacidad de producción.

DEBILIDADES

De difícil accesibilidad para las medianas empresas de poca liquidez.

No se financian bienes y equipos de rápida depreciación por su obsolescencia.

En inmuebles se tributa el 12% de Impuesto al Valor Agregado en el arriendo.

Que los clientes no ejerzan la opción de compra y la Institución financiera se quede con bienes que no es su objeto de negocio.

3.2.2 CLIENTES

De acuerdo a los registros de la de la Superintendencia de Compañías en nuestro país hay alrededor de 32.890 empresas que conforman el segmento Pymes.

En el 2005 las Pymes registraron ingresos por \$10.847.417,57 que representan un 29 por ciento del total de ingreso entre las compañías pequeñas y mediana empresas. Esta cifra nos indica que las Pymes tienen una amplia capacidad para generar negocios y por otro lado nos demuestra que necesita de un constante financiamiento que le permita mejorar su capacidad productiva, lo que las convierte en un sector de gran importancia para la promoción de nuestros créditos no tradicionales.

De acuerdo a lo indicado anteriormente, para objeto de nuestra investigación, hemos escogido como clientes potenciales a los Pymes-personas jurídicas. Cabe recalcar que estos clientes han sido segmentados o catalogado de esta forma por la institución financiera en donde va a funcionar la nueva unidad de negocio de acuerdo a los siguientes parámetros:

Ventas hasta USD.1, 000.000.00

Patrimonio hasta USD.100, 000.00

Debido a la necesidad de generar nuevos negocios, la institución financiera realizó un estudio detallado de cada uno de sus clientes por la cual decidió segmentarlos en base a estos parámetros.

3.2.3 COMPETENCIA

Nuestros competidores directos son todos bancos y algunas sociedades financieras existentes a nivel nacional. A continuación nombramos algunos de los bancos que confirman el sistema financiero:

Amazonas	Lloyds Bank
Andes	Loja
Austro	M.M Jaramillo Arteaga
Bolivariano	Machala
Centromundo	Pacifico
Citibank	Pichincha
Cofiec	Procredit
Comercial de Manabí	Produbanco
Delbank	Solidario
General Rumiñahui	Sudamericano
Guayaquil	Territorial
Internacional	Unibanco
Litoral	

En la actualidad, ninguna de las instituciones financieras ha realizado ningún tipo de promoción del producto Arrendamiento Mercantil que incentive al sector de la pymes a solicitar este tipo de crédito alternativo para mejorar su capacidad productiva e instalada.

3.2.4 MERCADO GLOBAL

En nuestro país el mercado de las Pymes está compuesto de 32.890 pequeñas y medianas empresas, aproximadamente.

En nuestro país, los clientes del segmento Pymes tienen grandes inconvenientes al momento de solicitar un financiamiento, debido a los diferentes requisitos que les solicitan las instituciones financieras para respaldar la operación crediticia.

Las mismas tienen poco conocimiento de las diferentes ventajas que este tipo de crédito no tradicional puede proporcionarles para aumentar su capital de trabajo.

3.3 PLAN DE MERCADEO

3.3.1 PRECIO

La Institución financiera fijará como precio del producto Arrendamiento Mercantil las tasas de acuerdo al segmento del cliente a quien se le está otorgando el crédito. Esta tasa estará regulada y tendrá como tope mínimo y máximo la tasa de interés establecida por el Banco Central del Ecuador de acuerdo al riesgo país.

Actualmente la tasa de interés que se otorga para este tipo de crédito no tradicional y para el segmento Pymes es el 12%. Consideremos que se ha establecido como segmento Pyme a los clientes que cumplen ciertos parámetros expuestos en el punto 3.1.2.

3.3.2 PLAZA

A nivel nacional se han establecido tres ciudades como plazas principales para realizar la promoción del producto. Son las siguientes:

- Guayaquil
- Quito
- Cuenca

Hemos escogido estas tres plazas por las siguientes razones:

Actualmente, estas tres ciudades son las principales plazas para la institución financiera en la cual se va a implementar la unidad de negocio.

Son consideradas por la institución financiera como las de mayor movimiento transaccional y alta colocación de operaciones de créditos.

Estas ciudades tienen amplia concentración de clientes del segmento Pymes - personas jurídicas que son a los cuales a quienes vamos a promocionar el producto Arrendamiento Mercantil.

3.3.3 PROMOCIÓN

La unidad de negocio realizará una promoción personalizada a cada uno de los clientes potenciales en las plazas antes mencionadas y que previamente serán establecidos en una cartera de clientes de la institución financiera.

Los encargados directos de efectuar la promoción son los ejecutivos de ventas de la unidad de negocios, los cuales se encargarán de llamar y visitar a cada uno de los potenciales clientes. El proceso de promoción y colocación del Arrendamiento Mercantil que realizarán es el siguiente:

- Coordinar con el oficial del cliente la visita del cliente.
- Realizar la presentación del producto en la plaza del cliente.

En esta presentación, se le hará conocer a los clientes las diferentes ventajas y beneficios que tendrán al adquirir el producto Arrendamiento Mercantil, así también se les indicará las facilidades que tienen para poder acceder al producto.

- Asesorar constantemente al cliente. Previo y post haber adquirido el producto.
- Seguimiento al cliente hasta la concesión del crédito de Arrendamiento Mercantil.

En lo que respecta a publicidad del producto, se realizará una campaña, la cual se realizarán las siguientes actividades:

- Incluir volantes o crípticos en cada uno de los estados de cuenta de los tarjeta-habientes y cuenta correntistas con información del producto, beneficios y las ventajas diferenciadoras que ofrece la entidad con respecto a la competencia.
- Se colocarán avisos publicitarios escritos en las agencias de las ciudades donde se va a realizar la promoción del producto, los cuales contendrán información similar a la de las volantes o crípticos.
- En Internet se creará un link en el que se mostrará lo siguiente:
 - Información del producto, ventajas y beneficios.
 - Simulación de Cotizaciones de Arrendamiento Mercantil. En esta simulación el cliente ingresará información personal y del crédito solicitado como: Nombres completos, teléfono de contacto, tipo de operación que está solicitando, monto, plazo. Una vez ingresada la información podrá visualizar una proyección de lo que le costará la operación solicitada.
 - De igual forma se incluirá una opción en donde el cliente podrá realizar cualquier tipo de consulta o solicitar asesoría con respecto al producto.

Toda esta información será visualizada por nuestros ejecutivos de ventas los mismos que se pondrán inmediatamente en contacto con el cliente.

Estas son las estrategias que se tienen como lanzamiento del producto, las cuales variarán o se incrementarán de acuerdo al grado de aceptación del producto.

Si el producto llega a tener el grado de aceptación esperado, se realizarán campañas publicitarias en los diferentes medios de comunicación, a parte se realizarán ferias en las que se de a conocer las diferentes ventajas y beneficios que tendrían los clientes adquiriendo los diferentes bienes con el Arrendamiento Mercantil.

3.3.4 POLÍTICAS DEL PRODUCTO

3.3.4.1 POLÍTICAS GENERALES

1. El contrato de Arrendamiento Mercantil o de Arrendamiento financiero es aquel por virtud del cual la institución financiera adquiere a petición de su cliente; determinados bienes que le entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, al vencimiento, de continuar el plazo o de adquirir los bienes en su poder.
2. Los bienes recibidos no figuran en el activo del cliente, teniendo directamente un beneficio tributario dentro del balance del Cliente.
3. La deuda contraída por el período no se registra como una partida del pasivo.
4. El producto Arrendamiento Mercantil deberá ser otorgado a personas jurídicas y excepcionalmente a aquellas personas Naturales que por su actividad y volumen de ventas, estructura de balance o patrimonial, justifique realizar este producto.
5. Todo cliente, que requiere acceder al producto Arrendamiento Mercantil debe someterse a las políticas generales de crédito de la entidad

financiera y cumplir con todos los requisitos y requerimientos de información exigidos para el análisis de su capacidad de pago y evaluación crediticia.

6. La opción de compra es igual a un pago de cànon mensual más el impuesto al valor agregado, excepto en bienes inmuebles que la transferencia del bien no esta gravada con éste impuesto.
7. A través de Arrendamiento Mercantil se podrá financiar hasta el 100% del valor del bien objeto financiamiento.
8. Las operaciones de Arrendamiento Mercantil cuyos bienes son Unidades de Transportes podrán ser financiadas a un plazo máximo de 3 años.
9. Para realizar Arrendamiento Mercantil sobre bienes usados, deberá de existir el avalúo respectivo por un perito debidamente calificado y aprobado por el Directorio de la entidad financiera.
10. El plazo mínimo para realizar una operación de Arrendamiento Mercantil es de 12 meses.
11. El producto Arrendamiento Mercantil permite realizar los siguientes tipos de operaciones:
 - **Arrendamiento Mercantil Normal**, esta es la operación, en la cual a petición de nuestro cliente, la institución financiera adquiere de un proveedor determinados bienes o equipos para dárselos en arrendamiento mediante pago de una remuneración, en donde el punto de referencia inicial es el período de amortización de los bienes; con la opción a favor del arrendatario de prorrogar el

contrato en nuevas condiciones o adquirir el bien a la finalización del contrato.

- **Lease Back**, es una modalidad de Arrendamiento Mercantil en la cual el cliente mismo hace el papel de proveedor. Es decir, el cliente es propietario de bienes y equipos, requiere capital de trabajo y procede a vendérselos a la entidad financiera, el cual seguidamente se los arrienda dentro del marco general que se ha señalado en la definición de Arrendamiento Mercantil normal. En esta clase de contrato el cliente moviliza sus activos fijos haciéndose de capital de trabajo; pero con la ventaja de seguir utilizándolos para la misma finalidad productiva a la cual los tenía asignados desde el comienzo.
- **Arrendamiento Mercantil de Importación**, este Arrendamiento Mercantil se origina cuando se trata de un bien sujeto a importación en la cual, el Banco toma el papel de Importador directamente, y al arribo al país y desaduanización correspondiente, entrega el bien en arrendamiento.

12. Los tipos de bienes sujetos a Operaciones Arrendamiento Mercantil son los siguientes:

- Bienes inmuebles
- Maquinarias y Equipos
- Unidades de Transporte

No se realizarán operaciones de Arrendamiento Mercantil sobre bienes y enseres.

13. Todos los bienes que intervienen en las operaciones de Arrendamiento Mercantil deben estar asegurados.
14. El Costo del seguro puede ser sujeto a Financiación.
15. Por ser los bienes objetos de arrendamiento mercantil, de propiedad de la institución financiera, las pólizas de seguro deben de estar contratadas por la entidad.
16. La entidad financiera realiza la contratación de la póliza de Seguro, valor que es asumido por el arrendatario.
17. Los contratos de Arrendamiento Mercantil son de plazo forzoso.

3.3.4.2 POLÍTICAS ESPECÍFICAS

1. Las siguientes Políticas han sido establecidas para normar la concesión de las operaciones de acuerdo a los tipos de Bienes:

Bienes Inmuebles

- Plazo: Por la Ley de Arrendamiento Mercantil, los contratos para Bienes Inmuebles, deben ser realizados con el plazo mínimo de cinco años. El plazo máximo para financiar bienes inmuebles también será cinco años.

Maquinarias y Equipos

- Plazo: Máximo tres años.
- Excepto los equipos de computación los cuales se financiarán en un plazo máximo de 24 meses.

Unidades de Transporte

- Plazo: Máximo Tres años.

- El arrendamiento Mercantil para unidades de transporte, deberá concederse para destinos exclusivamente productivos. El Arrendamiento Mercantil para unidades de transporte se utilizará para la renovación de flota de autos o flota de camiones de una compañía localizada dentro del segmento anteriormente definido.
- No se realizarán Contratos de arrendamiento Mercantil para aviones, avionetas, barcos, taxis, buses urbanos o rurales.
- El cliente al momento de recibir el financiamiento para Arrendamiento Mercantil de Vehículos, se le solicitará la firma en la comunicación donde se autoriza a la institución financiera a:
 - Realizar el trámite por transferencia de dominio al ejercer la opción de compra.
 - Debitar de su cuenta los costos que implique este trámite.
 - Además debitar de su cuenta las multas de tránsito que eventualmente tuvieron los vehículos durante el plazo de la operación.

2. Las siguientes Políticas han sido establecidas para normar la concesión de las operaciones para Arrendamiento Mercantil de Importación:

- Cuando el cliente solicite Arrendamiento Mercantil de Importación, debe firmar convenio de promesa elaborado por el área Legal, para comprometerse a continuar con todas las etapas del proceso.
- Los gastos en Impuestos y tasa de aduana, etc., corren por cuenta del cliente.

- La entidad fingiera del Arrendamiento Mercantil escoge el despachador Aduanero.
- Es potestad del Banco escoger la compañía de Seguro que cubre la Importación.
- La mercadería debe estar consignada a la institución financiera.
- Al realizar la desaduanización el bien es entregado en Arriendo Mercantil al cliente.

3.4 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

3.4.1 ÁREAS FUNCIONALES

En el proceso de promoción y concesión de operaciones estarán involucradas diferentes áreas de la organización. Entre ella tenemos:

Unidad de Negocio

Responsables de la promoción, publicidad y ventas del producto que ofrece la Institución. Son responsables del presupuesto anual de captaciones y colocaciones y de mantener niveles óptimos de cartera vencida e improductiva.

Unidad Operativa

Responsables de la implantación de sistemas y procedimientos que agilicen, viabilicen y controlen la Unidad de Negocio, procurando eficiencia y eficacia, responden por el procesamiento de toda la información financiera y

de crédito, debiendo mantener los adecuados controles que respalden los procesos operativos.

Unidades de Apoyo

El departamento Legal, será el responsable de brindar asesoría en el campo legal, tributario y laboral a todas las unidades en procura de salvaguardar los intereses de la Institución. Deberán integrar programas de Recursos Humanos hacia el logro de los objetivos institucionales manteniendo un ambiente de paz, armonía y un mejoramiento continuo.

También se involucra otras áreas ya establecidas y en debido funcionamiento en la institución y que su estructura actual permite el crecimiento del producto, así tenemos la Unidad de Riesgo que en estrecha relación con las áreas comercial y operativa establece esquemas eficientes y efectivos de administración y control de todos los riesgos a los que se encuentra expuestas en el desarrollo del negocio, conforme con su objeto social, contando con un sistema de administración que permita identificar, medir, controlar, mitigar y monitorear los riesgos de manera que se fortalezca la seguridad y solidez, en orden a proteger los intereses del público.

Tenemos también las áreas de Auditoría Interna, Sistemas, desarrollo de productos, servicios al cliente.

3.4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

La institución financiera en la cual va a funcionar nuestra unidad de negocio, tiene como cabeza principal al presidente del Directorio. (Anexo # 12)

También cuenta con un presidente ejecutivo que tiene a su cargo importantes áreas de control como son: Unidad de cumplimiento del CONSEP, Auditoría y Secretaria Corporativa.

También la entidad cuenta con un Vicepresidente ejecutivo que tiene a su cargo las áreas de Productos, Giros y transferencias, Riesgos, Marketing.

Bajo toda esta estructura, se encuentran las áreas de Financiero, Operaciones, Legal, Banca de empresas, Banca de personas, Sistemas, Desarrollo Administrativo.

El área Financiera esta liderada por un Gerente que tiene a su cargo las siguientes divisiones:

Relaciones internacionales, Planificación financiera, Tesorería, Contabilidad, Mesa de negociación y Unidad de presupuesto y planificación.

El área de Operaciones está dividida por las siguientes áreas: Cartera, Comercio Exterior, Inversiones, Cuentas, Procesos internos, Servicios y Cajeros automáticos.

El área Legal está liderada por un gerente y se divide en las siguientes áreas: Litigios, Sucursal Quito, Banca de Consumos, Operativo, Sucursales.

La banca de empresas se encuentra dividida en: Corporativa, Empresarial y Normalización.

La banca de personas se encuentra dividida en Pyme, Premiun, Banca de Servicios, Consumos, Electrónica y Sucursales y agencias.

El área de sistemas está dividida en los siguientes departamentos que reportan al gerente del área: Producción, Desarrollo, Administración y control de calidad, Centro de información y soporte, Ingeniería de sistemas, Proyectos, Banca Virtual.

3.4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA UNIDAD DE NEGOCIO.

La nueva unidad de negocio denominada Comercialización de Productos, estará ubicada dentro del Área de Productos. (Ver anexo # 13).

En la estructura organizacional éste departamento es liderado por un Gerente de Productos, el mismo que reporta a la Vicepresidencia Ejecutiva y está dividido en tres grupos: Productos Relacionales del Activo, Productos Internos, Transaccionales y Comercialización de Productos.

Productos del Activo

Este grupo cuenta con un Subgerente y cuatro Ingenieros de Procesos que crean y mejoran los procesos de los productos de Crédito, Arrendamiento Mercantil, Factoring, Cobranzas, Comercio Exterior, entre otros.

Productos Internos

Este grupo cuenta con un Subgerente y cuatro Ingenieros de Procesos que crean y mejoran los proceso de los productos: Cajeros automáticos, Servicios bancarios y medios virtuales.

Productos Transaccionales

Cuenta con un Subgerente y cuatro ingenieros de procesos que crean y mejoran los procesos de lo productos de: ventanillas, Giros y transferencias y productos corporativos.

Entre las funciones principales de subgerentes e ingenieros de procesos tenemos:

Funciones del Subgerente

Generar negocios

Supervisar a sus subordinados

Funciones del Ingeniero de Procesos

Crear nuevos productos

Minimizar tiempos, recursos humanos y financieros de los procesos existentes.

Optimizar la rentabilidad de los productos a su cargo.

Comercialización de productos

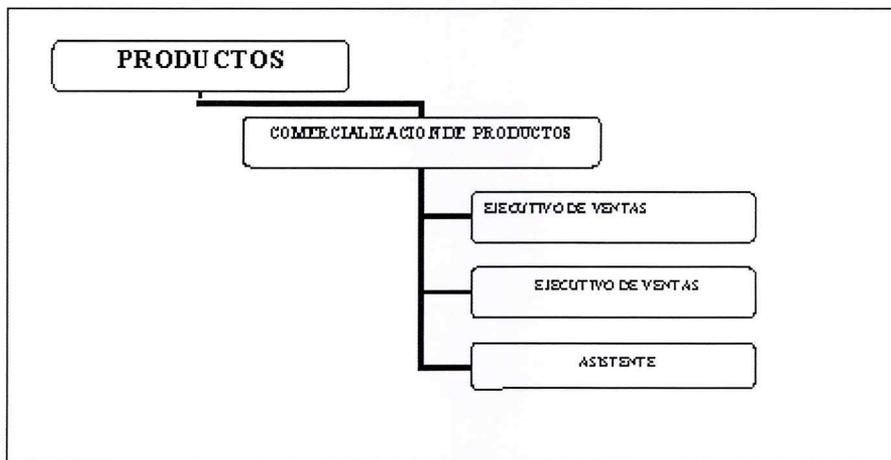
Esta nueva área estará liderada por un jefe de Comercialización y reportará a la Gerencia de Productos. La Gerencia tiene planificado que en primera instancia la nueva área tendrá como objetivo principal colocar el

producto Arrendamiento Mercantil y en el mediano plazo se prevé extenderla a fin de que comercialice otros productos de la institución financiera.

El nuevo departamento contará con el siguiente personal:

- Un Jefe de Comercialización
- Dos ejecutivos de ventas
- Un asistente

Gráfico # 4



3.4.4 FUNCIONES DEL JEFE COMERCIAL

- Planificar las actividades laborales
- Presentación de proyectos a la administración para aprobación de los mismos.
- Elaborar informes periódicos para las gerencias de Productos Y Comercialización referente a rentabilidad, clientes potenciales, costes y personal.

- Distribuir portafolio de clientes potenciales entre los ejecutivos de Ventas.
- Capacitación del personal.
- Cumplir con el presupuesto establecidos por la gerencia Comercial.
- Promover la cooperación entre sus subordinados.

3.4.5 FUNCIONES DEL EJECUTIVO DE VENTAS

- Visitar y promover el producto Arrendamiento Mercantil para nuevos clientes
- Buscar clientes potenciales
- Realizar informes para el Jefe de Ventas.
- Cumplir con su presupuesto de ventas.
- Asesoramiento al cliente previo y post de la concesión del crédito.
- Solucionar los diversos problemas que podrían suscitarse durante la operación de Arrendamiento Mercantil.

3.4.6 FUNCIONES DEL ASISTENTE

- Coordinar las diferentes visitas de los ejecutivos de ventas.
- Receptar la documentación de los clientes para agilizar el proceso de concesión de los créditos de Arrendamiento Mercantil a los clientes.
- Realizar seguimiento a los clientes hasta la concesión de las operaciones de Arrendamiento Mercantil.
- Coordinar que los ejecutivos de ventas consten con la logística y equipos necesarios para la presentación del producto a los clientes.

3.5 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3.5.1 PROCEDIMIENTO RELATIVO A LA DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Para efectos de nuestra investigación, hemos realizado un tipo de estudio muestral que nos permitió determinar el tamaño de la misma partir de una población finita.

La selección del tipo de muestreo dependió de la exactitud con la que éste método permite obtener la muestra. Consideramos que hemos tomado una muestra representativa de la población y que los resultados que obtengamos de ella, serán muy confiables y muy apegados a la realidad de todas las pequeñas y medianas empresas

Para llegar a la población, partimos de la base de datos de las pequeñas y medianas empresas, personas jurídicas de la institución financiera, que hayan realizado créditos tradicionales en el transcurso del año 2005 y que no hayan accedido a Arrendamiento Mercantil. Como primer paso escogimos solo aquellas empresas que se encuentren dentro de las plazas de Guayaquil, Quito y Cuenca. De estas solo escogimos aquellas que hayan realizado créditos mayores o iguales a veinte mil dólares americanos pero menores o iguales a cuatrocientos mil dólares americanos, porque consideramos que son aquellas las que tendrían más interés a acceder al Arrendamiento Mercantil. Como resultado obtuvimos (427) cuatrocientos veinte y siete empresas que cumplían

con la parametrización que realizamos y que a su vez sería la población con la que obtendríamos nuestra muestra.

Para determinar el tamaño de la muestra, aplicamos la fórmula que permite obtener una muestra confiable a partir de una población finita.

$$m = \frac{Z^2 Npq}{e^2 (N-1) + Z^2 pq}$$

En donde:

$$Z = 1.28 \quad N = 407 \quad p = 0.50 \quad q = 0.50 \quad e = 0.055$$

$$m = \frac{1,28^2 (407)(0,50)(0,50)}{0,055^2 (407-1) + 1,28^2 (0,50)(0,50)}$$

$$m = 102 \text{ encuestados}$$

Como resultado obtuvimos como muestra 102 personas. Para efectos de nuestra investigación, encuestamos (107) ciento siete pequeñas y medianas empresas, personas jurídicas de las plazas de Guayaquil, Quito y Cuenca y que corresponde al (25%) veinte y cinco por ciento de la población.

Se realizó el método de encuestas para las 107 pequeñas y medianas empresas, personas jurídicas, que se encontraban conformadas por empresas de las ciudades Guayaquil, Quito y Cuenca.

Por tres medios se realizaron las encuestas:

- ♦ Vía correo electrónico
- ♦ Vía telefónica
- ♦ Entrevistas

La gran mayoría de ellas fueron realizadas vía correo electrónico entre el lapso del primero de enero y el diez de abril del año en vigencia, las mismas que fueron dirigidas al Gerente General o al Gerente Financiero de cada una de las Pequeñas y Medianas Empresas, personas jurídicas, que se encontraban dentro de la muestra.

Todas las preguntas del cuestionario (ver anexo # 14), se las hicieron de carácter cerradas, a fin de establecer con exactitud, los resultados de nuestra investigación. Las preguntas cerradas fueron de opciones múltiples y tabuladas de acuerdo a sus opciones (Ver anexo # 15).

El objetivo del cuestionario es saber el grado de aceptación que las pequeñas y medianas empresas, personas jurídicas, no importando su actividad económica, tengan en adquirir el Arrendamiento Mercantil como una nueva herramienta financiera, así como también si fácilmente podría ser un sustituto de los créditos tradicionales para este segmento de empresas al cual se está realizando el estudio de mercado.

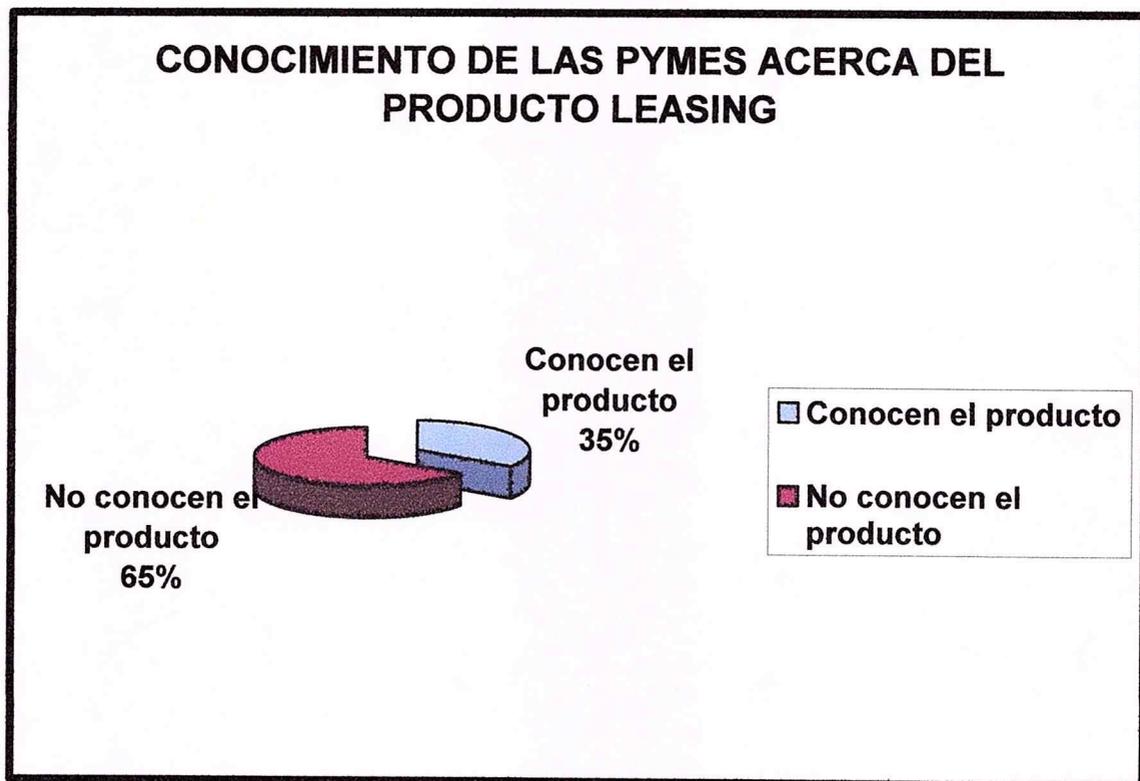
3.5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LA MUESTRA DE PYMES

La encuesta está conformada por seis preguntas cerradas, de opciones múltiples, cuyo propósito es el siguiente:

1. ¿Conoce usted sobre el Arrendamiento Mercantil?

Esta pregunta tiene como objetivo conocer si los gerentes, propietarios o encargados de la parte financiera de las empresas del segmento Pymes conocen o poseen conocimientos generales del producto Arrendamiento Mercantil.

Gráfico # 5



Encontramos que de los 107 encuestados, el treinta y cinco por ciento (35%), equivalente a 37 personas tienen conocimientos generales acerca del producto, sus ventajas y beneficios en relación a los financiamientos tradicionales.

Por otro lado, el 65 % de nuestra muestra equivalente a 70 personas no tiene conocimiento de este tipo de financiamiento no tradicional, lo que nos demuestra que tenemos un amplio mercado para poder promocionar nuestro producto en las principales plazas, Guayaquil, Quito y Cuenca, establecidas por nuestra institución financiera.

Para continuar con el cuestionario de preguntas, se determinó que los encuestados que hubiesen contestado No a la pregunta 1 no debería seguir siendo encuestados. Por otro lado, los encuestados que contestaron a la pregunta 1 positivamente continuaban con las siguientes preguntas del formulario.

Las preguntas detalladas a continuación se realizaron únicamente a 37 personas que corresponden al 35% de los encuestados.

2. ¿Por qué no ha accedido al Arrendamiento Mercantil?

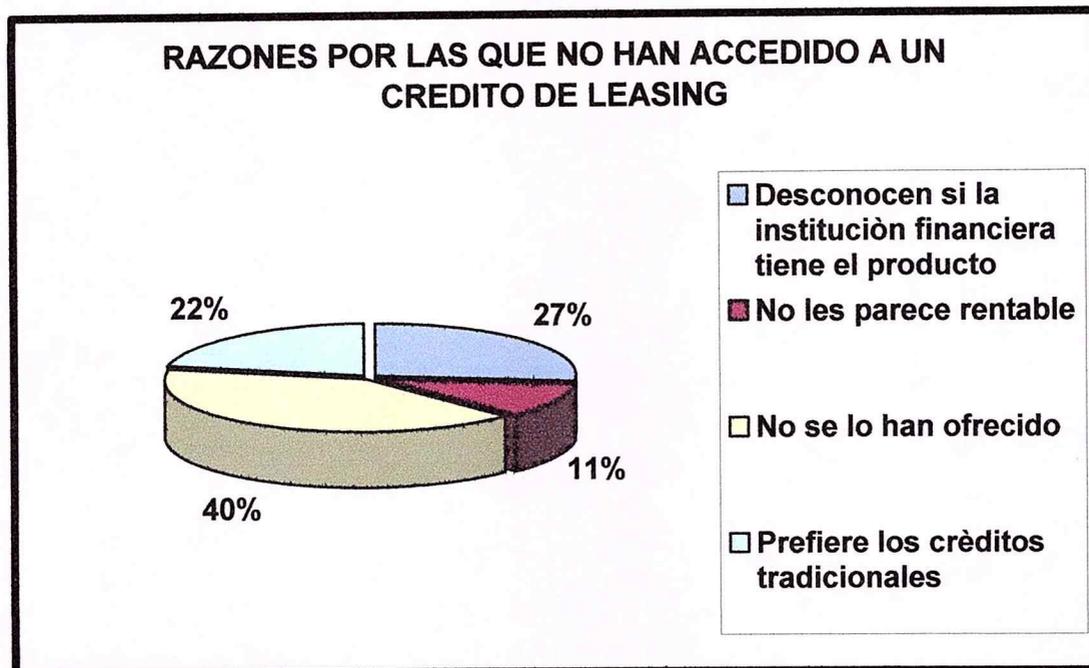
Desconozco si el banco tiene el producto

No me parece rentable

Nunca me lo han ofrecido

Me gustan los créditos tradicionales

Gráfico # 6



El objetivo de la segunda pregunta era identificar las posibles razones por la cual las empresas Pymes no han utilizado el producto Arrendamiento Mercantil. Para determinar los motivos presentamos a nuestros encuestados cuatro alternativas comunes por las cuales una Pyme no pudo haber accedido a este tipo de financiamiento no tradicional como es el Arrendamiento Mercantil.

Como resultado obtuvimos que de nuestros treinta y siete encuestados, cuatro personas que representan el once por ciento (11%), mencionaron que la razón por la cual no han accedido a este tipo de financiamiento es porque esta opción no les parece rentable debido a los altos costos de financiamiento que son cobrados por las instituciones financieras al concederles este tipo de crédito. Este resultado nos demuestra el poco conocimiento por parte de los directivos de la Pymes acerca del producto, ya que si bien es cierto el producto

Arrendamiento Mercantil puede resultar un poco costoso en relación a los créditos tradicionales pero nos brinda amplias ventajas que compensan esos costos cobrados por las entidades financieras.

Ocho personas, que representan el veinte y dos (22%) de nuestra muestra, mencionaron que una de las razones para no haber accedido a contratar una operación de Arrendamiento Mercantil es porque prefieren los préstamos tradicionales, a pesar, de que en muchas ocasiones no logran acceder a los mismos por no cumplir con un sin número de requisitos exigidos por las instituciones financieras. Este resultado nos demuestra lo difícil que es para un cliente del segmento Pymes acceder a un crédito, por no contar con garantías reales necesarias, lo que hace que nuestro producto tenga una ventaja diferenciadora, recordemos que en el Arrendamiento Mercantil, la garantía es el bien que se está contratando.

De igual forma el veintisiete por ciento (27%) representados por diez encuestados, nos indican que desconocen si las instituciones financieras cuentan con el producto Arrendamiento Mercantil ya que cuando se han acercado a las entidades nunca han visto ningún anuncio acerca del mismo. Este importante resultado nos muestra un amplio mercado que desconoce que las instituciones financieras ofrecen este producto. Por tanto, nuestra primera estrategia debe ser promocionarlo a fin de aumentar la colocación de este tipo de operación para el segmento de las pequeñas y medianas empresas, personas jurídicas.

de operación para el segmento de las pequeñas y medianas empresas, personas jurídicas.

El cuarenta por ciento (40%) de nuestros encuestados, representados por quince personas indicaron, no haber accedido a una operación de Arrendamiento Mercantil debido a que nunca se lo han ofrecido. Esta cifra es muy alentadora para el crecimiento de nuestra unidad de negocio debido a que los resultados indican que existe un mercado potencial que no ha sido explotado por las instituciones financieras y que es a ese nicho al cual debemos prestar mayor atención al momento de promocionar nuestro producto.

3. ¿Cuál cree usted que son las ventajas del Arrendamiento Mercantil?

Escudo fiscal

Niveles de endeudamiento

Costo financiero

Opción de compra

En la pregunta cuatro se tuvo como objetivo investigar la opinión del cliente con respecto a las ventajas que tendría al acceder a un tipo de crédito no tradicional. A fin de cumplir con este objetivo les indicamos a nuestros encuestados cuatro de los mas importantes beneficios de adquirir este tipo de operación.

Gráfico # 7



Con respecto a esta pregunta pudimos encontrar que un ocho por ciento representados por 3 directivos de las empresas Pymes mencionaron al costo financiero como uno de los beneficios que puede ofrecer el Arrendamiento Mercantil.

El treinta y ocho por ciento de nuestros encuestados representados por 14 directivos de las empresas Pymes indicaron que la opción de compra del bien es uno de los beneficios más importantes de este producto.

Por otro lado, el veintidós por ciento de nuestros encuestados equivalentes a 8 directivos de las Pymes, mencionaron como una de las ventajas más importantes para utilizar el arrendamiento mercantil es la disminución del nivel de endeudamiento.

La pregunta cinco tiene como objetivo identificar si para el cliente acceder a este tipo de financiamiento podría resultarle beneficioso de acuerdo a la actividad de su empresa.

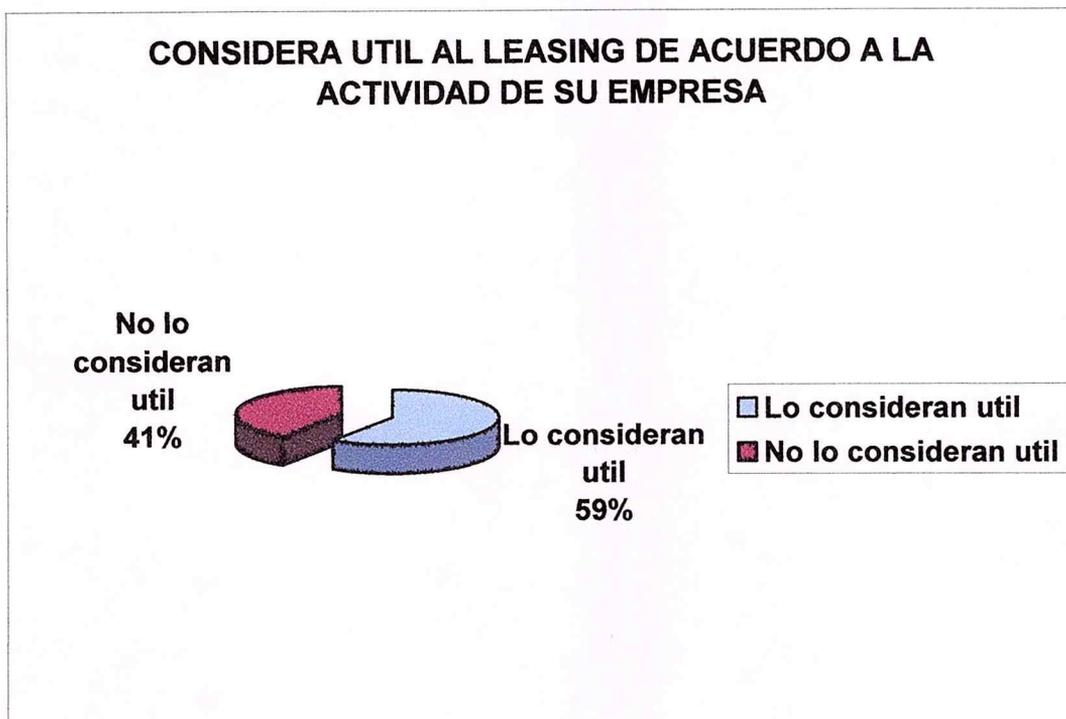
No

Si

4. ¿Usted cree que el Arrendamiento Mercantil es una herramienta útil para la actividad que realiza?

El treinta y dos por ciento equivalentes a 12 personas sostuvieron que accederían a una operación de Arrendamiento Mercantil por la ventaja del escudo fiscal. Estos resultados nos ayudaran al momento de realizar la promoción de nuestro producto ya que impulsaremos las ventas que no tienen un alto grado de posicionamiento en nuestros clientes potenciales.

Gráfico # 8



De acuerdo a los resultados de nuestra encuesta a 37 personas, el 59 por ciento equivalente 22 directivos financieros de las empresas Pymes consideran beneficioso el producto de Arrendamiento Mercantil para sus empresas ya que por la actividad económica a la que se dedican necesitan de constante financiamiento para capital de trabajo o mejorar su capacidad instalada para ser mas productivos.

Un 41 por ciento de los Pymes encuestados equivalentes a 15 personas no consideraron al Arrendamiento Mercantil como una herramienta útil para su empresa.

Este resultado nos demuestra que la mayoría de los clientes Pymes consideran al Arrendamiento Mercantil como una herramienta útil, lo que nos

permitiría como institución financiera colocar un mayor número de créditos a los mismos.

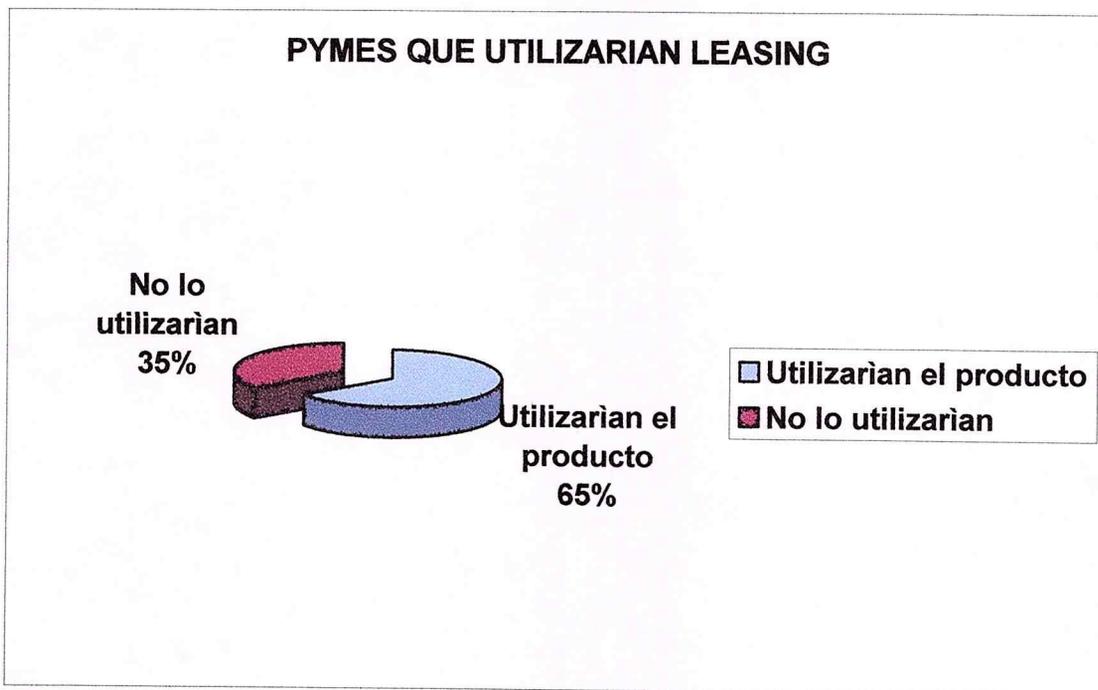
5. ¿Estaría dispuesto a usar el Arrendamiento Mercantil?

Si

No

La sexta pregunta tiene como objetivo determinar si el cliente estaría dispuesto a utilizar este tipo de crédito alternativo en vez de los créditos tradicionales.

Gráfico # 9



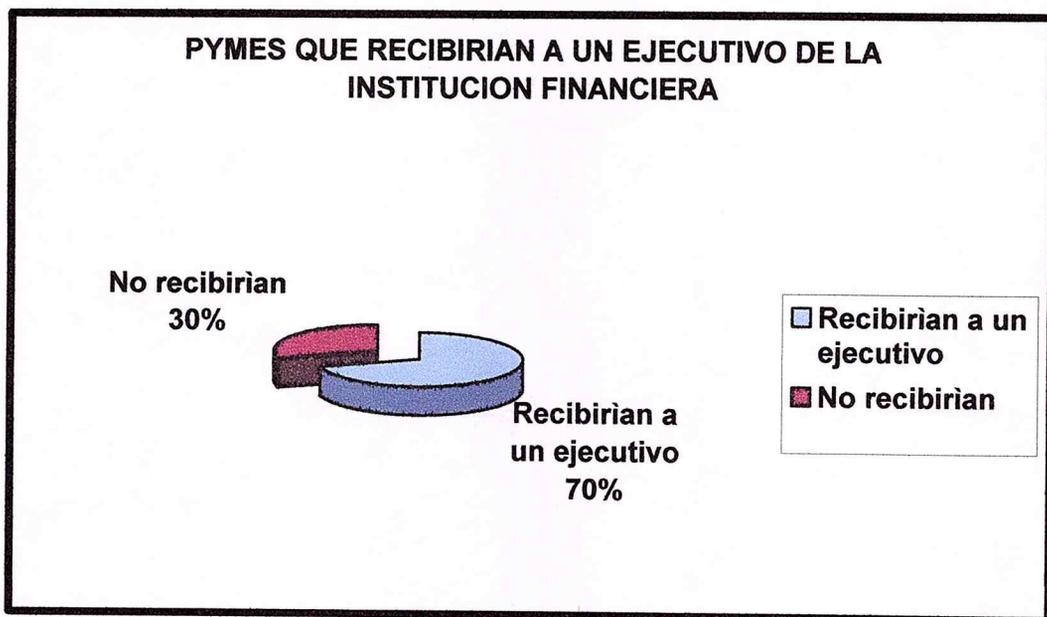
Como resultado de la encuesta podemos observar que el 65 por ciento de las empresas Pymes equivalente a 24 personas, estarían dispuestas a

utilizar el producto Arrendamiento Mercantil. Mientras un 35 por ciento equivalente a 13 directivos de los 37 encuestados opinan que no utilizarían el producto.

6. ¿Estaría dispuesto a recibir a un ejecutivo para la promoción del Arrendamiento Mercantil?

La sexta pregunta tenía como objetivo investigar si los gerentes, propietarios o encargados de la parte financiera de las empresas Pymes estarían dispuestos a recibir un ejecutivo de nuestra institución financiera para que les imparta una capacitación o los asesore acerca de las bondades del producto Arrendamiento Mercantil.

Gráfico # 10



El cuestionario de preguntas se realizó únicamente a las personas que tenían conocimiento del producto Arrendamiento Mercantil, es decir 37

ejecutivos del segmento Pymes. Del total encuestado, podemos observar que un treinta (30%) de los encuestados equivalente al 11 personas, no estarían dispuestos a recibir capacitación o asesoramiento por parte de un ejecutivo de nuestra entidad financiera. Mientras que un elevado porcentaje del setenta por ciento (70%), equivalente a 26 personas estarían predispuestos a recibir a nuestros ejecutivos. Este resultado nos presenta un panorama alentador ya que existe una gran predisposición e interés por parte de los directivos de las pequeñas y medianas empresas, personas jurídicas, de conocer más de esta alternativa financiera que ofrece grandes beneficios para sus empresas.

3.6 ANALISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO

3.6.1 PRESUPUESTO

El presupuesto que se tiene para cuando se inicie con la unidad de negocio, comercialización de productos, es de veinte millones de dólares americanos (\$20,000,000.00), dedicada específicamente para el sector de las pymes, personas jurídicas.

3.6.2 INGRESOS

La tasa de interés para las operaciones de crédito Arrendamiento Mercantil y la comisión por colocación serían los ingresos brutos de la unidad de negocio y del cual se substraerán los diversos gastos y costos que se originen por la conformación de ella y por la publicidad que se le de al producto.

Con respecto a la tasa de interés, se mantendrá la que se ofrece actualmente la institución financiera, que es del doce por ciento y que variaría

de acuerdo a la tasa referencial activa que imponga el Banco Central del Ecuador y esta a su vez acorde a las condiciones riesgo país.

La comisión será del uno por ciento y va de acuerdo a las cobradas en las otras fuentes de financiamiento tradicionales. Está será pagada una única vez y por anticipado, antes del otorgamiento del crédito.

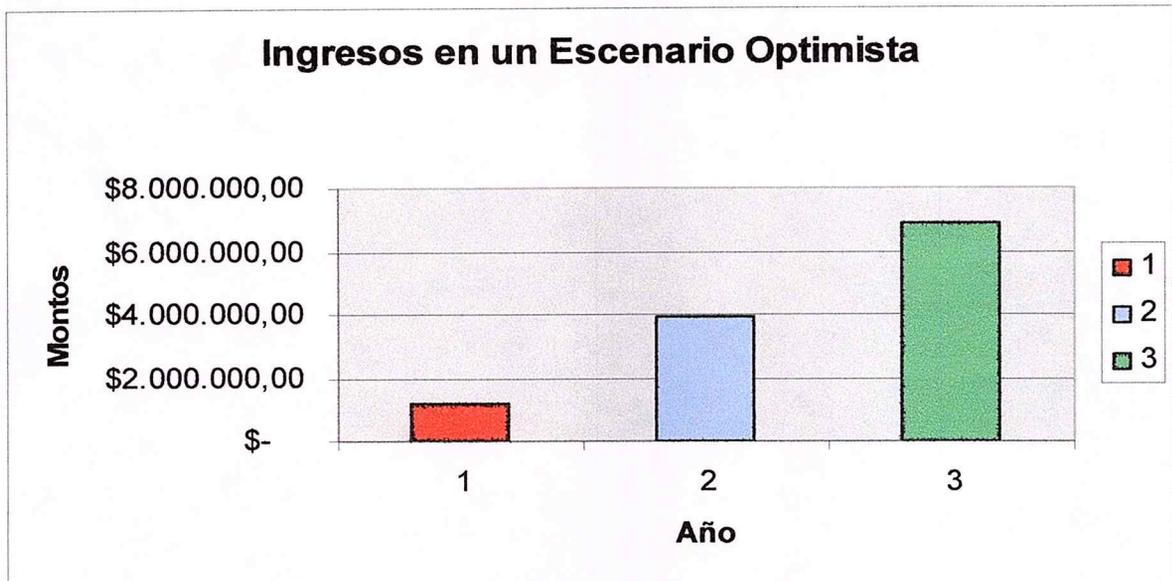
Se tiene previsto que en el primer mes de operación de la unidad de negocio se colocará el uno por ciento de lo presupuestado, por el mismo hecho de comenzar y porque la publicidad del producto no se encontrará el cien por ciento difundida, no se espera colocar créditos más allá de eso.

En el segundo mes, ya tendremos un crecimiento del tres por ciento, habrá más clientes informados del Arrendamiento Mercantil y que tendrán el interés por conocer más del producto. En los meses siguientes veremos un crecimiento uniforme y ya para el doceavo mes se habrá cumplido con el presupuesto, con una tasa de colocación del trece por ciento.

Se prevé que después del primer año de iniciada la unidad de negocio, se tendrá una tasa de crecimiento del quince por ciento (15%) en el volumen de créditos otorgados en Arrendamiento Mercantil, por el mismo hecho de no haber abarcado la totalidad del segmento de pequeñas y medianas empresas y por las nuevas necesidades de crédito que surgirían de los clientes que ya han accedido al producto y que se han visto beneficiado de las diferentes ventajas que el Arrendamiento Mercantil les provee.

A continuación veremos el escenario optimista, en el que se cumple el presupuesto de acuerdo a las condiciones antes mencionadas. (Ver anexo # 16)

Gráfico # 11



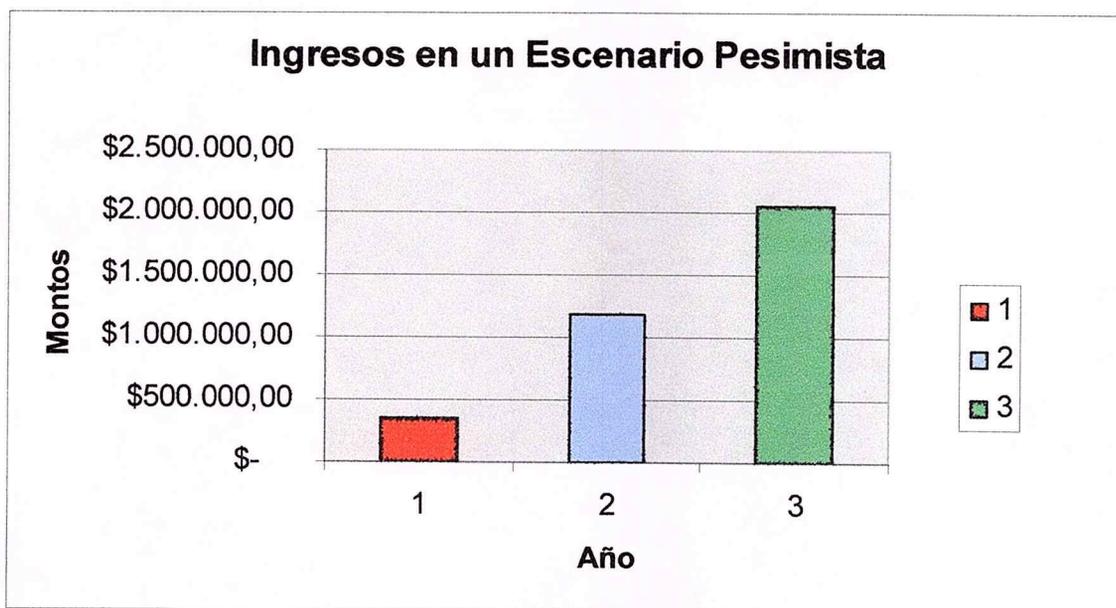
En el gráfico podemos apreciar el aumento de los ingresos del año uno al tres, en el cual en el primer año llega a alcanzar el monto de un millón ciento sesenta y seis mil seiscientos sesenta y siete dólares americanos (\$1.166.667), ya para el segundo y tercer año y con tan solo un crecimiento del quince por ciento (15%) en el presupuesto, llegan a tener ingresos brutos por tres millones novecientos veinte y ocho mil doscientos ocho centavos de dólares americanos (\$3.928.208) y seis millones ochocientos cincuenta mil setecientos setenta y tres dólares americanos (\$6.850.773), lo que representa una tasa de crecimiento promedio porcentual del ciento cincuenta y seis por ciento (156%), que se debe principalmente a la falta de colocación del producto

en las pequeñas y medianas empresas y cuya tasa se ira normalizando en los años siguientes mientras se vaya abarcando el mercado.

Los ingresos brutos de la unidad de negocio están dados por las variables interés y comisión y que van en ascenso de acuerdo al volumen de colocación del producto en cada mes, se considera que el interés que se gana es producto del saldo de capital de la operación en cada mes y que la comisión es solo de la resultante de la colocación del crédito otorgado.

En un escenario pesimista, no llegamos a cumplir con el presupuesto y en este supuesto solo llegamos a colocar seis millones de dólares americanos (6.000.000,00), en el primer año, que no es un tan mal escenario pero no es lo esperado.

Gráfico # 12



En el gráfico podemos apreciar que a pesar de estar en un escenario pesimista se llegan a obtener ingresos brutos por trescientos cincuenta mil

dólares americanos (\$350.000,00) en el primer año y en el segundo y tercer año llegamos a obtener ingresos por un millón ciento setenta y ocho mil cuatrocientos sesenta y tres dólares americanos (\$1.178.463) y dos millones cincuenta y cinco mil doscientos treinta y dos dólares americanos (\$2.055.232), respectivamente. **(Ver Anexo # 17).**

3.6.3 GASTOS Y COSTOS

Entre los costos tenemos los sueldos del jefe, ejecutivos de ventas y el sueldo del asistente administrativo de la unidad de negocio.

Los gastos estarían conformados básicamente por los gastos operativos entre los cuales ya estarían los gastos de agua, luz, teléfono, papelería y otros gastos tendríamos también los gastos de publicidad y promoción del producto mediante afiches que estarían en cada una de las agencias del Banco, en las plazas donde se va a realizar la promoción y los volantes publicitarios que irían en los estados de cuenta de los cuenta correntistas del banco que se encuentren en las plazas ya establecidas.

Se tiene previsto que los sueldos de la unidad de negocio, ascenderían a mil quinientos cincuenta dólares americanos (\$1.550), los cuales están desglosados en ochocientos dólares americanos (\$800) para el jefe departamental y doscientos cincuenta dólares americanos (\$250) para cada uno de los ejecutivos de ventas y el asistente de la unidad de negocio.

Además se establecerá una remuneración variable para el jefe y los ejecutivos de ventas de la unidad de negocio, que sería del uno por ciento (1%)

y que se saldría de la utilidad antes de gasto. Estableciendo estas metas relativas, se los incentivaría a que ellos realicen una gestión eficiente y se logre cumplir con el presupuesto cada año.

Para efectos de análisis del gasto operativo, se ha considerado la participación porcentual que se tiene actualmente en los diferentes departamentos de la institución financiera, de acuerdo a esto se tiene que el cuarenta por ciento (40%) corresponde a pagos de sueldos y el otro sesenta por ciento (60%) a los diferentes gastos en los que incurriría la unidad de negocio en marcha. Todo esto, también se establece de acuerdo a la experiencia que tiene la institución financiera en los gastos que incurren sus actuales departamentos y de acuerdo al número de personas que se manejan, que en el caso de la unidad de negocio son cuatro personas.

Se estima que los gastos operativos mensuales promedio proyectados de la institución financiera ascenderían a tres millones cuatrocientos diez mil setecientos noventa y ocho dólares americanos (\$3.410.798) y que el volumen de operaciones mensuales promedio proyectados de la institución financiera serían de cuarenta y tres millones novecientos setenta y nueve mil cuatrocientos diecisiete dólares americanos (\$43.979.417) y que la unidad de negocio tendría un gasto operativo mensual en el primer año de dos mil quinientos dólares americanos (\$2.500), en el segundo año de dos mil seiscientos veinte y cinco dólares americanos (\$2.625) y en el tercer año de dos mil setecientos cincuenta y seis dólares americanos (\$2.756) que

corresponde a una participación del 0,07% promedio en el gasto operativo mensual del banco, con una tasa de crecimiento del cinco por ciento (5%).

El volumen de operaciones mensuales promedio de la unidad de negocio serían de un millón novecientos veinte y nueve mil ciento sesenta y siete dólares americanos (\$1.929.167), que correspondería a una participación de acuerdo a lo proyectado en el volúmen de operaciones mensuales de la institución financiera del cuatro por ciento (4%).

Se estima que los gastos de publicidad ascenderían a mil cuatrocientos dieciseis dólares americanos (\$1.416) entre afiches y volantes publicitarias y cuyo gasto se realizará en el año de salida de la unidad de negocio.

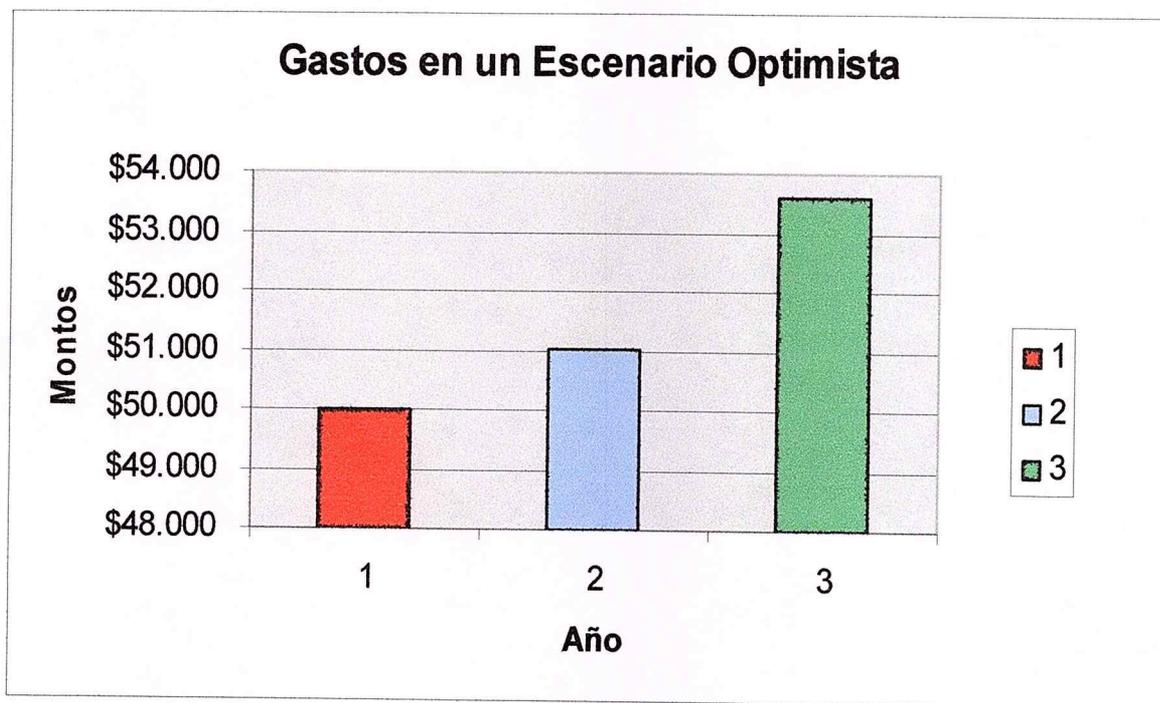
En lo que respecta a los afiches que irían en las agencias del banco, se sabe que existen veinte y tres mil quinientos dieciséis (23.516) cuentas correntistas en las plazas de Guayaquil, Quito y Cuenca, los cuales están distribuidos en diecinueve mil trescientos cuarenta y cinco (19.345) clientes para Guayaquil, dos mil seiscientos siete (2.607) clientes para Quito y un mil quinientos sesenta y cuatro (1.564) clientes para Cuenca, se conoce que cada afiche publicitario cuesta cuatro dólares americanos (\$4,00), lo que costaría un mil ciento setenta y cinco y ochenta centavos de dólar americano (\$1.175,80) realizar esta campaña.

Los volantes publicitarias tienen un costo aproximado de cinco centavos de dólar americano \$(0,05), se conoce que la institución financiera tiene sesenta agencias (60) en las plazas de Guayaquil, Quito y Cuenca, las cuales

están distribuidas en cuarenta y cuatro (44), diez (10) y seis (6) respectivamente, por lo cual el costo de dicha campaña tendría un costo aproximado de doscientos cuarenta dólares americanos (\$240).

En un escenario optimista, en el cual se llega a cumplir lo presupuestado en el primer año con la Unidad de Negocio, los gastos serían de cincuenta mil dieciseis centavos de dólares americanos (\$50.016), ya para el segundo año, el gasto ascendería a cincuenta y un mil treinta dólares americanos (\$51.030) y en el tercer año cincuenta y tres mil quinientos ochenta y dos dólares americanos (\$53.582), respectivamente. **(Ver anexo # 18).**

Gráfico # 13



En un escenario pesimista, no llegamos a cumplir con el presupuesto y en este supuesto solo llegamos a colocar solamente el treinta por ciento de lo

que se tenía presupuestado para la unidad de negocio, sin embargo los gastos serían los mismos, ya que no afectaría en los que se tiene presupuestado desembolsar para la operación de la unidad de negocio de la institución financiera, osea se desembolsarán los mismos cincuenta mil dieciseis dólares americanos (\$50.016), cincuenta y un mil treinta dólares americanos (\$51.030) y cincuenta y tres mil quinientos ochenta y dos dólares americanos (\$53.582) que se tiene presupuestado para el primer, segundo y tercer año, respectivamente. **(Ver anexo # 18).**

Gráfico # 14



3.6.4 COSTO FINANCIERO

El costo financiero es lo que nos cuesta captar los fondos del público para poderlos colocar en operaciones de Arrendamiento Mercantil y para efecto

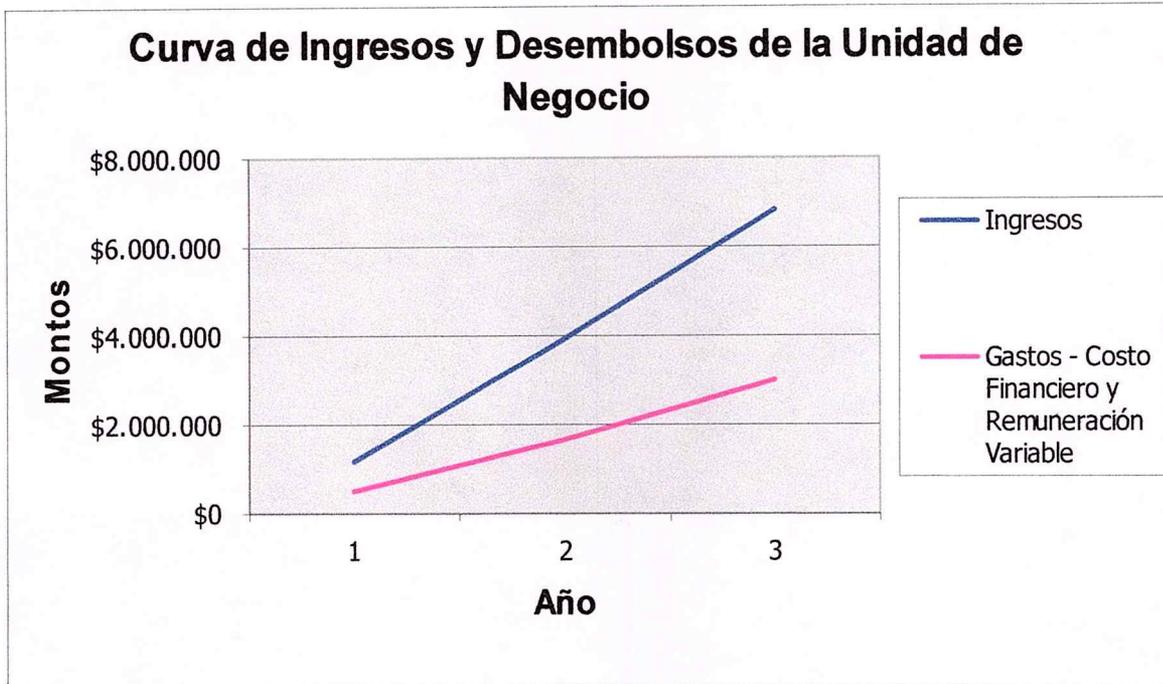
de análisis escogimos la tasa del cinco punto veinte y cinco por ciento (5.25%), que es la tasa pasiva de la institución financiera para los certificados de depósitos a plazo en 24 meses, que es el tiempo promedio en el que normalmente se otorgan las operaciones de Arrendamiento Mercantil.

Nuestro costo financiero para cualquiera de los escenarios en que nos encontremos siempre va a ser del cinco punto veinte y cinco por ciento (5.25%), porque es con esa tasa con la que se captará los fondos para poder asignar los recursos para las operaciones de Arrendamiento Mercantil.

Nuestro costo financiero en un escenario optimista para el primer año es de cuatrocientos veinte y dos mil novecientos diecisiete dólares americanos (\$422.917), para el segundo año es de un millón seiscientos diecisiete mil novecientos sesenta y seis dólares americanos (\$1.617.966) y en el tercer año es de dos millones ochocientos ochenta y un mil cuatrocientos noventa y cuatro dólares americanos (\$2.881.494). **(Ver Anexo # 19).**

Gráfico # 15

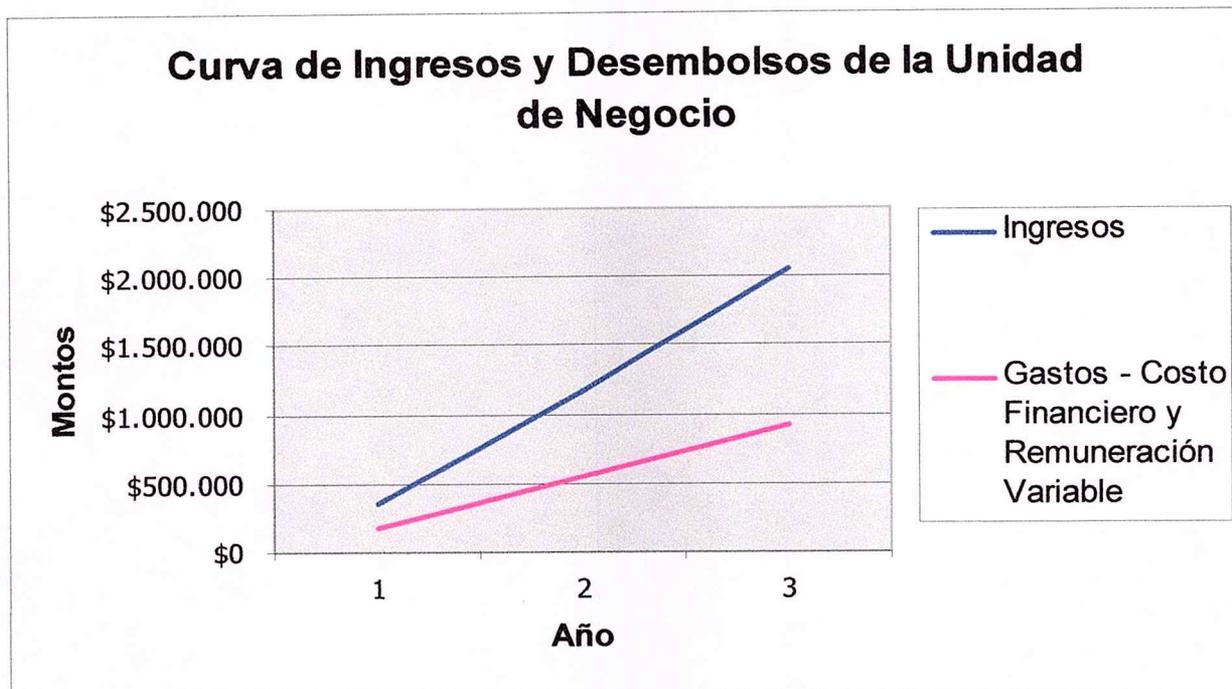
ESCENARIO OPTIMISTA



Nuestro costo financiero en un escenario pesimista para el primer año es de ciento veinte y seis mil dólares americanos (\$126.875), para el segundo año es de cuatrocientos ochenta y cinco mil trescientos noventa dólares americanos (\$485.390) y en el tercer año es de ochocientos sesenta y cuatro mil cuatrocientos cuarenta y ocho dólares americanos (\$864.448). **(Ver Anexo # 20).**

Gráfico # 16

ESCENARIO PESIMISTA



3.6.5 PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Después de haber analizado por separado los diferentes ingresos, gastos y costo financiero en los cuales incurriría la unidad de negocio, veremos cual será la rentabilidad proyectada de esta, en sus primeros tres años de funcionamiento.

En el primer año de funcionamiento observamos que se obtiene una utilidad bruta de seiscientos ochenta y seis mil doscientos noventa y siete dólares americanos (\$686.297), y que ya para el segundo y tercer año y con una tasa de crecimiento del quince por ciento (15%) en el volumen de crédito Arrendamiento Mercantil , y en lo que respecta a gastos tan solo un crecimiento del cinco por ciento (5%) en los gastos operativos y sueldos y un costo

financiero que depende del monto de colocación en cada año, podemos observar el crecimiento de las utilidades en el segundo y tercer año.

TABLA No. 18

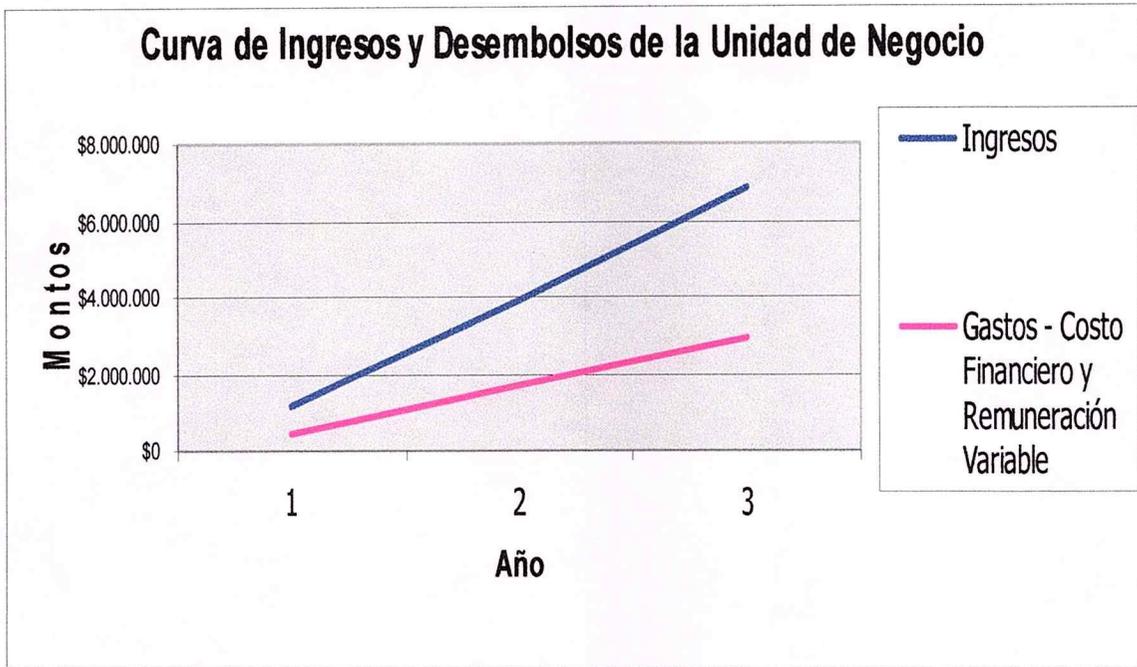
ESCENARIO OPTIMISTA			
Estado de Pérdidas y Ganancias			
	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	\$1.166.667	\$3.928.208	\$6.850.773
(-) Costo Financiero	\$422.917	\$1.617.966	\$2.881.494
Utilidad antes de Gastos	\$743.750	\$2.310.242	\$3.969.279
Remuneracion Variable	\$7.438	\$23.102	\$39.693
Gastos	\$50.016	\$51.030	\$53.582
Utilidad Bruta (Antes de Impuestos)	\$686.297	\$2.236.110	\$3.876.004
Utilidad Bruta Total	\$6.798.411		
VAN	\$4.367.826		
Utilidad Bruta (Después de Impuestos)	\$514.723	\$1.677.082	\$2.907.003
VAN (Después de Impuestos)	\$3.275.869		

En el cuadro podemos ver que el VAN antes de impuestos de la unidad de negocios es de cuatro millones trescientos sesenta y siete mil ochocientos veinte y seisdólares americanos (\$4.367.826), y que el VAN después de impuestos es de tres millones doscientos setenta y cinco mil ochocientos sesenta y nueve dólares americanos (\$3.275.869), el cuál lo muestra como una unidad de negocio totalmente rentable. Como tasa de descuento para el cálculo del VAN se escogió la del veinte por ciento (20%) que es el ROE promedio de la institución financiera en los últimos tres años. Se escogió esta tasa ya que es el rendimiento que solicitarán los accionistas a la unidad de negocio.

Se considera en la unidad de negocio, la utilidad después de impuesto ya que se vería de una manera más real la utilidad a generar y también se lo

realiza para efectos de presentación a los accionistas de la institución financiera .

Gráfico # 17



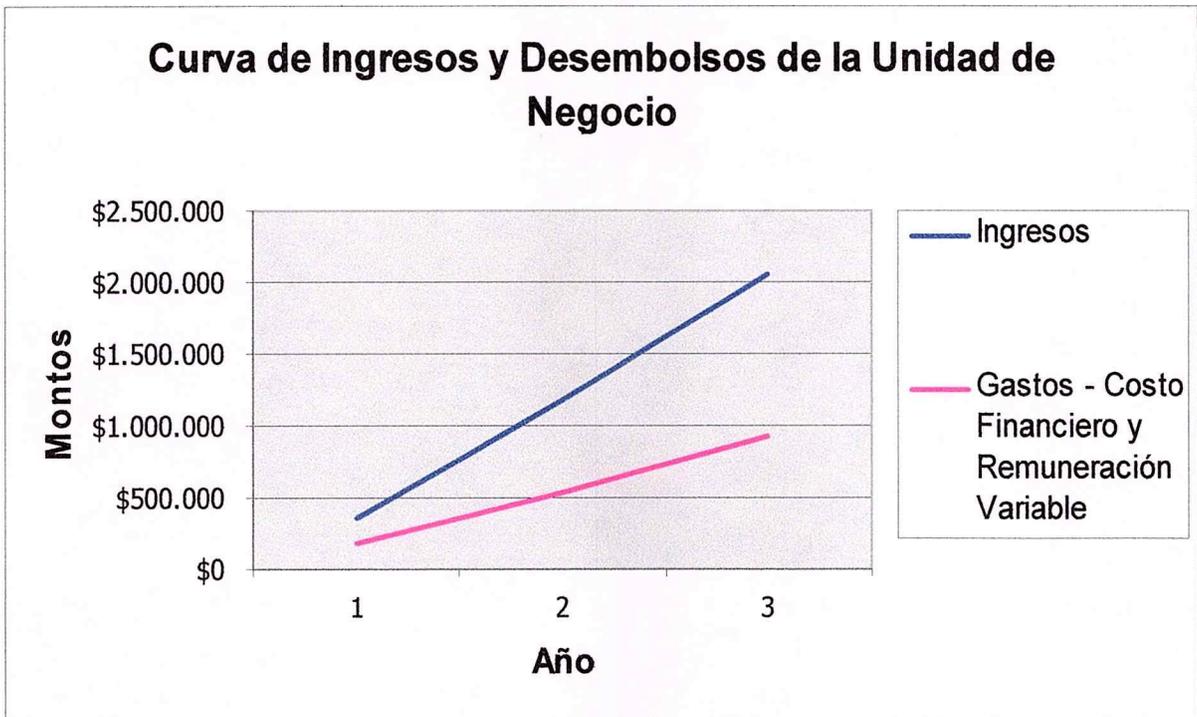
Podemos observar que desde el primer año, la curva de ingresos siempre se encuentra por encima de la curva de desembolsos de la unidad de negocio y que en el segundo y tercer año, la curva de ingresos se separa de gran manera de la curva de desembolsos, y esto se debe principalmente al porcentaje de colocación de créditos Arrendamiento Mercantil en cada año que es del quince por ciento (15%) versus un aumento del gasto operativo en cada año que es del cinco por ciento (5%), un costo financiero que es del cinco punto veinte y cinco por ciento (5.25%) de los montos colocados Y una remuneración variable que es del uno por ciento (1%) de la utilidad antes de gastos.

TABLA No. 19

ESCENARIO PESIMISTA			
Estado de Pérdidas y Ganancias			
	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	\$350.000,00	\$1.178.463	\$2.055.232
(-) Costo Financiero	\$126.875	\$485.390	\$864.448
Utilidad antes de Gastos	\$223.125	\$693.073	\$1.190.784
Remuneración Variable	\$2.231	\$6.931	\$11.908
Gastos	\$50.016	\$51.030	\$53.582
Utilidad Bruta (antes de Impuestos)	\$173.109	\$642.043	\$1.137.202
Utilidad Bruta Total	\$1.952.354		
VAN	\$1.248.224		
Utilidad Bruta (después de Impuestos)	\$129.832	\$481.532	\$852.902
VAN (después de Impuestos)	\$936.168		

Como podemos observar en el gráfico, a pesar de estar en un escenario pesimista, y solo llegamos a colocar el treinta por ciento de lo presupuestado, tiene las mismas tendencias del escenario optimista. En este escenario el VAN antes de impuestos de la unidad de negocios es de un millón doscientos cuarenta y ocho mil doscientos veinte y cuatro dólares americanos (\$1.248.224), y que el VAN después de impuestos es de novecientos treinta y seis mil ciento sesenta y ocho dólares americanos (\$936.168), el cuál sigue demostrando una unidad de negocio totalmente rentable. Como tasa de descuento para el cálculo del VAN también se escoge la del veinte por ciento (20%) ya que ese siempre será el rendimiento que solicitarán los accionistas a la unidad de negocio.

Gráfico # 18



Tanto en el escenario optimista y pesimista observamos que las tendencias de las curvas son iguales y en los dos hay rentabilidad, los diferencia son los montos con que se manejan. **(Ver Anexo # 21).**

CONCLUSIONES

La sociedad actual se encuentra en un proceso continuo de transformación y mejoramiento, que provoca una mayor diversificación y complejidad de las actividades económicas. En este contexto han surgido modalidades financieras, relativamente modernas, que se han convertido en fuentes alternativas o complementarias de las formas tradicionales, y que están jugando un papel muy importante en el desarrollo económico de los países.

Estos nuevos mecanismos de financiación se caracterizan por apartarse de las condiciones clásicas requeridas por la banca convencional y además por ser ágiles y oportunas en su aplicación:

1. Es verdad que existe un mercado de pequeñas y medianas empresas con demanda insatisfecha, esto nos da la posibilidad de penetrar en el mercado con este tipo de servicio financiero.
2. Es una alternativa de financiamiento con gran potencial de desarrollo, que ofrece importantes beneficios financieros y tributarios a las empresas y a la Institución Financiera.
3. Tenemos la alternativa de lograr mayor participación en éste servicio financiero en las pequeñas y medianas empresas, es decir generar un nuevo mercado para la Institución Financiera.
4. El arrendamiento mercantil general buenas oportunidades de negocio, con rentabilidad y seguridad.

5. Es un tema contemporáneo y pese a ello no ha alcanzado hasta el momento una debida difusión a nivel de los sectores que mas se beneficiarían de éste servicio que forma parte del universo de los servicios que brindan las Instituciones Financieras en nuestro país.

6. Es una fórmula útil para apoyar el crecimiento, fortalecimiento y competitividad de la pequeña y mediana empresa, crear bienes y empleo; fórmula que ha dado buenos resultados en países desarrollados y también ha tenido una rápida expansión en Latinoamérica.

Pero no siempre el Arrendamiento Mercantil será el mecanismo adecuado, no constituye un talismán, tiene desventajas, por lo tanto corresponde a la institución financiera así como al empresario o al industrial estudiar las "ventajas comparativas" de las diferentes opciones financieras y escoger la más adecuada a su situación específica.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos y basándonos en las conclusiones que anteceden, se formulan las siguientes recomendaciones:

1. Llevar adelante el proyecto de la promoción de Arrendamiento Mercantil, para esto es necesario crear una unidad estratégica para la puesta en marcha y funcionamiento del mismo.
2. Establecer centro de costos por área funcional a fin de poder determinar la rentabilidad.
3. Es importante que todo el equipo conozca y este familiarizado con la visión, misión, objetivos y filosofía de la empresa.
4. El otorgamiento de Arrendamiento Mercantil a través de la unidad de negocio permitirá establecer, de forma eficiente y dinámica, la operación financiera más adecuada en el desarrollo de planes de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, de maquinarias, equipos, bienes muebles e inmuebles, mediante un contrato con opción a compra, contando con el respaldo financiero y la asesoría de expertos en el área.
5. A través de éste servicio que no esta dinamizado en el sector financiero queremos expandir los canales de comercialización y llegar a un nicho de mercado de un sector de la pequeña y mediana empresa

que no ha sido muy favorecido para que sea capaz de participar organizadamente en el desarrollo del país, fortaleciendo el acceso a financiamiento y tecnología para incrementar sus ventajas competitivas, a su vez que puedan aprovechar las ventajas del producto como:

Arrendatario (Cliente)

- Los bienes de arrendamiento financiero son 100% deducibles del estado de resultados del arrendatario y no afectan los balances de la empresa.
- Tiene la opción de comprar el bien al final del contrato
- Permite la actualización de los equipos para el desarrollo de su empresa con tecnología más avanzada, con valores equivalentes a una compra al contado
- La cuota de pago mensual es más baja a la del financiamiento tradicional
- Apoyo técnico en la potenciación de su proyecto
- Financiamiento total de un recurso productivo, sin la necesidad de garantías adicionales, ya que el mismo bien respalda la operación.

En cuanto al arrendador (Institución Financiera):

- Ofrecer un servicio adicional dirigido a un sector de mercado poco explotado
- Es una opción de servicio financiero para mejorar la rentabilidad y fidelidad de los clientes del mercado objetivo

- Disminuye el riesgo, ya que la propiedad del bien es del arrendador, bien que queda en respaldo de la misma obligación
- Seguridad en la recuperación de la inversión, no hay opción de desvío de recursos por parte del arrendatario, posee la propiedad del bien arrendado, además de facilidades legales en la recuperación del bien.
- Beneficios tributarios por el impuesto al valor agregado a su favor en la adquisición de los bienes a dar en arrendamiento

BIBLIOGRAFIA

1. **Análisis de empresa. Contabilidad y dirección. Oriol Amat/ Diego Prior. DEUSTO**
2. **Análisis técnicos de los mercados financieros. John J Murphy. Gestión 2000.com**
3. **Aspectos Técnicos, económicos y jurídicos del Arrendamiento Mercantil, Dra. Miren Torrontegui Martínez**
4. **Casos Prácticos aplicados en Instituciones Financieras y empresas**
5. **Cómo analizan las entidades financieras a sus clientes. Jaime Tomás/Oriol Amat/Mercé Esteve**
6. **Cómo comprender los mercados internos. Xavier Puig-Jordi Viladot. Gestión 2000.com Barcelona**
7. **Coo-petencia. Bany J. Nalebuff/Adam M. Brandenburger. Editorial Norma**
8. **Decreto Ejecutivo No. 3121 de diciembre 22 de 1978 sobre Ley de Arrendamiento Mercantil, publicada en registro oficial No. 745 de enero 05 de 1979**
9. **Derecho mercantil. Guillermo J. Jiménez Sánchez. Editorial Ariel**
10. **Ecuador/Lecciones de otra década. Pérdida y la dolarización. Jorge Gallardo Zavala**
11. **El trabajo personal del director de empresa. Ramón Ma. Arana. Deusto**
12. **Estadística para administradores. Richard I. Levin & David S. Rubin. PHH Prentice may**

13. **Folletos del Seminario Arrendamiento Mercantil del Instituto de Practicas Bancarias.**
14. **Gestión Bancaria. Joaquín López Pascual-Altina Sebastián González. MC GRAW Hill**
15. **Globalization Neoliberal. Dr Ney Barrionuevo Silva. Ed. CCE Benjamín Carrión**
16. **Introducción al derecho administrativo. Jorge Zavala Egas. Editorial Edino.**
17. **Investigación de mercados estratégicos. Lluís Bassat/José Ma. Renè Trenzano. Gestión 2000.com Barcelona**
18. **Ley de Defensa al Consumidor.**
19. **Ley de Régimen Tributario Interno y Reglamento de aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno**
20. **Ley General de Instituciones Financieras expedida en 1994, vigente**
21. **Ley Reformatoria de Arrendamiento Mercantil, publicada en el suplemento del registro oficial No. 1000 de 31 de julio de 1996**
22. **Manual Bancario de Arrendamiento Mercantil**
23. **Manual de valoración de empresas. José Luis Martín Marín / Antonio Trujillo Ponce. Editorial Ariel.**
24. **Manual para la preparación de informes y tesis. Irma García Serrano. Editorial Universitaria. Universidad de Puerto Rico.**
25. **Marketing con presupuesto ajustado. Patrick Forsyth. Gestión 2000.com Barcelona.**

26. **Metodología de la investigación.** Roberto Hernández Sampieri/Carlos Fernández Collado/ Pilar Baptista Lucio. MC GRAW Hill
27. **Norma Internacional de Contabilidad, NIC 17 Arrendamientos, que tiene aplicación en los Arrendamientos Financieros.**
28. **Organización científica de las empresas.** Lucas Ortueta. Editorial Limusa
29. **Planificación Financiera de la empresa.** J.L Urquijo, Ochoa, Oyerzabal, Usoz. Deusto
30. **Preguntas y respuestas sobre la gestión de proyectos.** Michael W. Newell/ Marina N. Grashina. Gestión 2000.com Barcelona
31. **Resolución JB- 2005-790 sobre Transparencia Financiera, vigente desde agosto del 2005**
32. **Resolución No. NAC-0182 de 24 de marzo del 2003**
33. **Saqueo bancario.** Juan Centurión
34. **Seminario sobre actualización tributaria, comprobantes de venta, retenciones en la fuente de impuesto a la renta e IVA, octubre 2005, dictado por Consorcio Jurídico René Sánchez García & Asociados**
35. **Texto: Metodología de la Investigación de Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, Pilar Baptista Lucio.**
36. **Texto de Resoluciones, Regulaciones, Circulares, etc. expedidos por las Entidades de Control, respecto del tema.**
37. **Toma de decisiones en Administración.** William A. Supr., Ph. D. CTEditiones. Ciencia y Técnica, S.A.

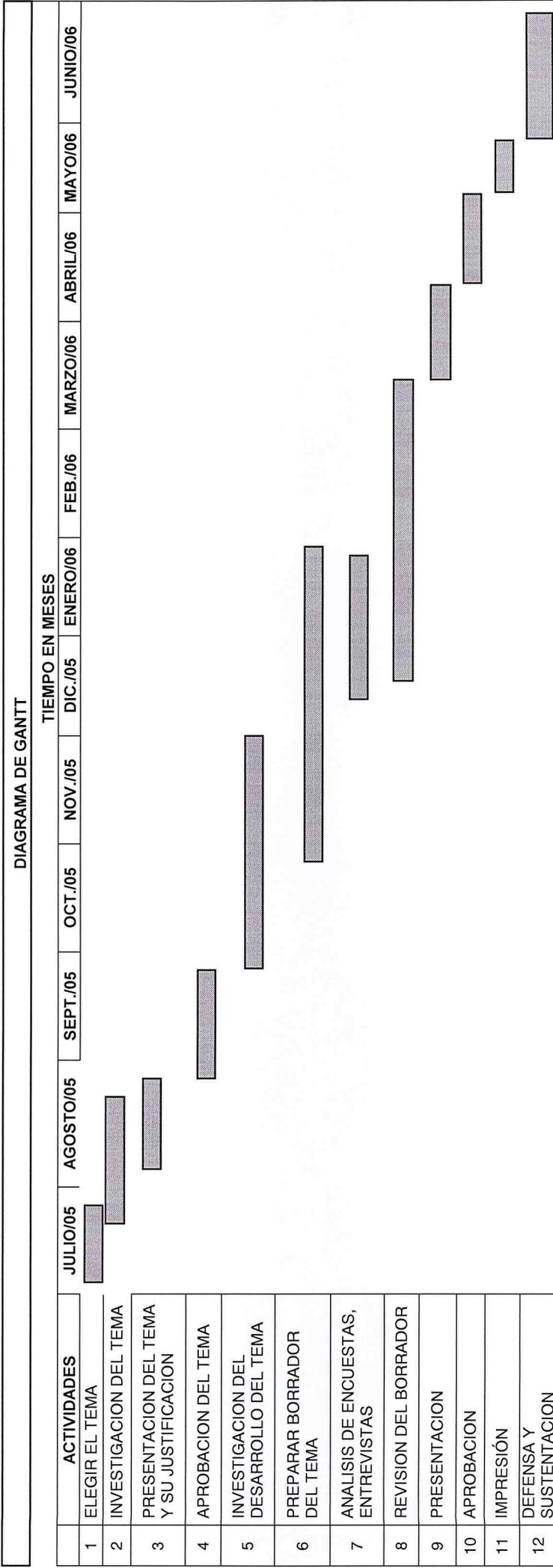
38. **Valoración-Medición y Gestión de valor. Editorial Deusto. Tom Copeland/Tim Koller/Jack Mu**
39. www.aulafacil.com
40. www.bce.fin.ec
41. www.cadburyschweppes.com/NR/rdonlyres
42. [www.hsa.es/id/investigacion/uai/uai docs/muestreo/muestreo.htm](http://www.hsa.es/id/investigacion/uai/uai_docs/muestreo/muestreo.htm)
43. [www.suArrendamiento Mercantil.com/Colombia](http://www.suArrendamientoMercantil.com/Colombia)
44. www.superban.gov.ec
45. www.supercias.gov.ec
46. www.uaq.mx/matematicas/estadisticas/xu5.html
47. www.12manage.com

ANEXOS

ANEXOS DEL CAPITULO 1

Anexo # 1 Diagrama de Gantt

TEMA: EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL UNA ALTERNATIVA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA



Anexo # 2

PRESUPUESTO			
Detalle	Número de horas	Costo hora hombre	Total
Horas hombres en el proyecto	400	\$ 10,00	\$ 4.000,00
Materiales(papel, copias, CDS, libros, otros)			\$ 400,00
Transporte			\$ 150,00
Varios			\$ 200,00
Total presupuestado			\$ 4.750,00

ANEXOS DEL CAPITULO 2

Anexo # 3 Contrato de Arrendamiento Mercantil

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Conste por el presente documento un Contrato de Arrendamiento Mercantil que se celebra al amparo del Decreto Supremo 3121 publicado en el Registro Oficial No. 745 del 5 de Enero de 1979, de la Ley No. 55 reformativa a la Ley de Arrendamiento Mercantil, publicada en el Registro Oficial No. 978 del 30 de Junio de 1992, la reforma del Decreto Supremo No. 3.121 constante en el Artículo 78 de la Ley de Mercado de Valores, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 199 del 28 de Mayo de 1993, y a las estipulaciones de este contrato en cuanto constituyan ley para las partes.

1.- OTORGANTES.- Concurren al otorgamiento del presente Contrato de Arrendamiento Mercantil, por una parte: a.) LA INSTITUCIÓN FINANCIERA a través de su presidente ejecutivo, Ing. David Miranda Idrovo, a quien en adelante y para los efectos de este contrato, podrá llamarse simplemente como EL ARRENDADOR; y, por otra: b.) LA PYME, a través de su Representante Legal y Gerente General Ing. ALCIDA LARA DE MOLINEROS en calidad de ARRENDATARIA.

2.- EL ARRENDADOR entrega a título de arrendamiento a la ARRENDATARIA, y ésta declara haberlo recibido de aquella, por el mismo título, el bien mueble con las siguientes características:

UNA MÁQUINA TREFILAR – FINA BIFILAR

MODELO: H20.4.2.A 2617 SERIE: 3173 AÑO 2004

UN RECOCEDOR

MODELO VG10.2.R.400 SERIE 3174 AÑO 2004

UN BOBINADOR

MODELO S401.2.F.E. SERIE 3175 AÑO 2004

PROCEDENCIA BRASIL

PROVEEDOR NIEHOFF – HERBORN MÁQUINAS LIMITADA

Se incluye todos los accesorios piezas y partes removibles o no, que son para el buen funcionamiento del bien.

El valor total del vehículo anteriormente descrito es de US\$ 74,500.00 valor que incluye el impuesto de IVA.

3.-ANTECEDENTES.- LA INSTITUCIÓN FINANCIERA adquirió el bien mueble descrito en la cláusula anterior mediante escritura de compraventa que realizó en su favor LA PYME según consta del contrato de compraventa que por instrumento privado fue celebrado el 11 de Enero de 2005. Con estos antecedentes, la institución financiera procede a arrendar a la Pyme, el mismo bien mueble, convirtiéndose en lo que se conoce como Arrendamiento Mercantil Back.

4.- LA ARRENDATARIA declara que ha recibido EL BIEN ARRENDADO, con todos los accesorios necesarios para su adecuado funcionamiento, a su satisfacción, obligándose a conservarlo y mantenerlos en debida forma.

5.- LA ARRENDATARIA declara que el bien arrendado ha sido escogido libremente por ella misma, para los fines que persigue directamente ante el fabricante o proveedor, quien es el único responsable por la idoneidad de los mismos, sus condiciones de funcionamiento y sus calidades técnicas. Corresponde, por lo tanto, a la ARRENDATARIA reclamar directamente al proveedor o fabricante por cualquier falla, deficiencia o defecto que presentare los bienes arrendados, pues EL ARRENDADOR no asumirá ninguna responsabilidad, ni dará ninguna garantía sobre éste, toda vez que, ésta lo ha adquirido por solicitud de aquella y con el propósito de celebrar el presente

contrato. En consecuencia, EL ARRENDADOR cede desde ahora a LA ARRENDATARIA todos los derechos para exigir al proveedor el saneamiento de los bienes y demás que le competen en el carácter de ARRENDADOR.

6.- Son de cargo de LA ARRENDATARIA todos los gastos de transportes, bodegajes, funcionamiento, mantenimiento y operación del o los bienes arrendados y los que ocasionen con motivo de la instalación de repuestos y todos los demás que se causen en relación con el mismo, tales como impuestos fiscales, municipales o de cualquier otra índole, tasas, puesta en marcha y los necesarios para que pueda utilizar normalmente. Así mismo son de su cargo el valor de los respectivos repuestos y el de las reparaciones y mano de obra a que haya lugar.

Los repuestos se entenderán incorporados al o los bienes arrendados y quedarán de propiedad de EL ARRENDADOR, sin que LA ARRENDATARIA tenga derecho a compensación alguna por este concepto. Antes de entregar el bien arrendado a su reparación, LA ARRENDATARIA deberá asegurarse de que no habrá retención de los mismos, por ningún motivo, por parte de quien los va a reparar.

7.- El lugar donde LA ARRENDATARIA va a utilizar los bienes arrendados es en el territorio nacional, lugar que no podrá variarse sin previa autorización de EL ARRENDADOR. LA ARRENDATARIA se obliga a pagar todos los fletes, impuestos, primas bodegajes, seguros y demás gastos que se ocasionen por el transporte e instalación del bien arrendado al lugar en que ha de funcionar y asume los riesgos del mismo, desde la fecha de entrega por el fabricante o proveedor, en las bodegas, depósitos o almacenes o lugar convenido por EL ARRENDADOR. Cualquier movilización del bien arrendado

deberá estar debidamente asegurado, mediante la contratación de Póliza de Seguro.

8.- El plazo forzoso de duración de este contrato es de 36 meses contados a partir de la fecha de suscripción del presente contrato, a menos que termine anticipadamente con base a lo dispuesto en este mismo contrato o que las partes integrantes acuerden por escrito prorrogarlo.

9.- El precio o canon de arrendamiento que se cancelará mensualmente es equivalente a US\$ 2,312.38 incluido el IVA., valor que LA ARRENDATARIA pagará a EL ARRENDADOR o a quien represente a sus derechos, en sus oficinas de esta ciudad de Guayaquil, en 36 cuotas mensuales que comprenden capital, interés anual del 12.00% y el IVA. interés que será reajustado cada ciento ochenta días tomando en consideración la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador por un factor de 2.80 las que se pagarán desde la fecha que consta en la Tabla de Pago que se adjunta y que forma parte de éste contrato.

LA ARRENDATARIA autoriza a la institución financiera para modificar las tablas de amortización, en razón de los reajustes de la tasa de interés, la cual se obliga a suscribir, dejando expresa constancia que si por cualquier circunstancia ésta no llegare a suscribirse, tendrá plena validez y se entenderá incorporada como parte integrante de este contrato.

10.- El canon de arrendamiento no podrá disminuirse por causa o deterioro u obsolescencia del bien arrendado, riesgo, circunstancias, ya que esto lo asume LA ARRENDATARIA sin alterar sus obligaciones frente a EL ARRENDADOR, la obligación de pagar los cánones por parte de LA ARRENDATARIA no terminará por el hecho de cesar temporalmente o definitivamente el funcionamiento del bien arrendado por cualquier motivo, ya

sea por reparación, traslado, transformación del bien, por huelga, Lockout, siniestro o cierre de la empresa y en general, por cualquier causa no imputable AL ARRENDADOR.

11.- Sin perjuicio de que EL ARRENDADOR pueda dar por terminado el presente contrato, en caso de mora en el pago de cualquiera de los cánones mensuales, EL ARRENDADOR cobrará a LA ARRENDATARIA, sobre los valores adeudados, desde la fecha de su vencimiento, hasta la de su total cancelación, la máxima tasa que para éste efecto permitan las Leyes y regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador, y que esté vigente en la fecha del vencimiento, sin perjuicio de las sanciones por incumplimiento y de las demás obligaciones contractuales previstas en este contrato. Por el pago de interés de mora por parte de LA ARRENDATARIA, no se entenderá extinguida su obligación principal, pues dicho cobro no altera el derecho de EL ARRENDADOR para recibir rentas o cánones pagados con retraso no implicará prórroga del presente contrato.

La misma tasa de interés de mora, se aplicará a todas las deudas generales por el presente contrato, que no estuvieren cubiertas por la cuota de arrendamiento, y en general a todas aquellas obligaciones que debiendo ser satisfechas por LA ARRENDATARIA, fueron pagadas por LA INSTITUCIÓN FINANCIERA.

12.- Son de cargo de LA ARRENDATARIA todos los gastos y costas de cobranza judicial o extrajudicial, incluidos los honorarios de Abogados.

13.- El o los bienes arrendados solamente serán utilizados por LA ARRENDATARIA y por el personal a su servicio, siendo ésta la única responsable por la operación de los mismos, los que serán usados conforme a la ley a los fines a que están destinados, con el cuidado y diligencia debidos

para su normal conservación y buen funcionamiento. El uso normal del o los bienes arrendados será el que estableció el proveedor o fabricante y LA ARRENDATARIA se obliga a suscribir con dicho proveedor o fabricante o con la persona autorizada por éste, o la que implique EL ARRENDADOR a su costo, los contratos de mantenimiento que contribuyen a su conservación y buen funcionamiento. El personal que use el bien arrendado debe ser calificado; La arrendataria autoriza a la Institución Financiera para que en cualquier momento pueda solicitar que el bien o los bienes objeto de éste contrato de arrendamiento, puedan ser rastreados para su ubicación.

14.- LA ARRENDATARIA es responsable de cualquier pérdida, hurto deterioro, destrucción o alteración que sufra los bienes arrendados, cualquiera que sea la causa que los produjere, aún cuando dicha causa provenga de fuerza mayor o caso fortuito, y serán de su cargo todos los costos y gastos de reparación y los repuestos que requieren. En caso de deterioro, daño o pérdida del bien, LA ARRENDATARIA deberá dar aviso inmediatamente a EL ARRENDADOR y a la compañía aseguradora asignada; y a la elección de estos deberá:

a) Reparar por su cuenta los bienes y volverlos a colocarlos en óptimas condiciones de funcionamiento a satisfacción de EL ARRENDADOR, dentro del término que éste indique. Toda reparación deberá hacerse con la previa y expresa autorización de EL ARRENDADOR y/o la compañía aseguradora asignada. Es entendido que las reparaciones solo podrán hacerse por los fabricantes del bien o por sus representantes, salvo que EL ARRENDADOR y/o la compañía aseguradora, previamente autorice por escrito su reparación en otras condiciones. Las piezas de repuestos deberán ser técnicamente

adecuados y por ningún motivo su adaptación podrá significar el cambio de la función original, o,

b) Reemplazar dentro del término que le indique EL ARRENDADOR, los bienes dañados o perdidos o deteriorados por otros de similares condiciones de presentación, calidad y funcionamiento iniciales a satisfacción de EL ARRENDADOR. Para el efecto, EL ARRENDADOR, recurrirá a un informe de daños y/o pérdidas que sobre estos bienes, realice la compañía aseguradora contratada.

c) LA ARRENDATARIA, deberá notificar por escrito a la compañía aseguradora las modificaciones, transformaciones, edificaciones, aumentos, y cualquier otra mejora que se le realicen al o a los bienes arrendados; corriendo por cuenta de ella el valor del seguro por la parte proporcional de aquellas mejoras. La omisión de esta notificación por parte de LA ARRENDATARIA, no será de responsabilidad de EL ARRENDADOR y en el evento de que se produjere un siniestro, se entenderá solamente asegurado el bien con sus características y especificaciones iniciales.

15.- LA ARRENDATARIA se obliga a obtener todos los permisos, licencia, certificados y/o autorizaciones necesarias para el uso y operación del bien arrendado y a impedir que se utilicen en forma contraria a la ley. Cualquier multa o detención que sufrieren el bien arrendado será de responsabilidad única de LA ARRENDATARIA y a su cargo correrán los valores que deban pagarse por estos conceptos, por lo tanto LA ARRENDATARIA autoriza LA INSTITUCIÓN FINANCIERA a debitar de cualquiera de sus cuentas que mantiene en la institución financiera, los valores para cubrir dichas multas.

16.- LA ARRENDATARIA se compromete a permitir a EL ARRENDADOR la inspección del o los bienes en cualquier momento, para comprobar si son satisfactorias sus condiciones de funcionamiento y si están cumpliendo las demás obligaciones de dicha ARRENDATARIA. Para tal fin, EL ARRENDADOR podrá efectuar las visitas que considere necesarias a las instalaciones de LA ARRENDATARIA o al lugar donde se encuentren el bien arrendado y recomendar que se tomen medidas que juzguen necesarias o convenientes para mantenerlos en buen estado de funcionamiento, visitas que deberán ser atendidas por LA ARRENDATARIA en forma inmediata. En caso de que LA ARRENDATARIA no adopte las medidas ordenadas por EL ARRENDADOR, podrá ésta dar por terminado el presente contrato y tendrá derecho a exigir, además de la inmediata devolución del bien arrendado, las indemnizaciones a que haya lugar, EL ARRENDADOR no será responsable por ningún costo, gasto o lucro cesante imputable a las visitas de inspección o a la ejecución de sus recomendaciones.

17.- LA ARRENDATARIA se compromete a mantener asegurado contra todo riesgo el o los bienes arrendados durante el tiempo de duración del contrato.

LA ARRENDATARIA acepta expresamente que, en caso de siniestro, el Asegurador pague la indemnización a que haya lugar directamente a EL ARRENDADOR.

El seguro será a favor del LA INSTITUCIÓN FINANCIERA.

LA ARRENDATARIA debe informar al ARRENDADOR por escrito, dentro de las veinticuatro (24) horas siguientes la concurrencia de cualquier siniestro accidente, o perjuicio a terceros, que afecte al bien arrendado y comunicar mediante la vía respectiva, de tal siniestro, accidente, o perjuicio a

terceros, a la compañía de Seguros. LA Arrendataria asumirá la responsabilidad y los gastos que se generen dentro de un proceso judicial o extrajudicial, contra el ARRENDADOR, por la negligencia o culpa del siniestro, que pudiere ocurrir contra el bien dado en arriendo. LA ARRENDATARIA autoriza a EL ARRENDADOR a destinar las sumas que recibiere del Asegurador por conceptos de indemnización de Seguros, para a opción suya:

a) Adquirir un bien para reemplazar los bienes que se hubiere destruido o perdido. Si los dineros que hubiere recibido EL ARRENDADOR de la Compañía de Seguros por este concepto no fueren suficientes, LA ARRENDATARIA se compromete a pagar a EL ARRENDADOR por anticipado, el valor adicional necesario para la reposición del bien. Mientras se reemplazan los bienes, LA ARRENDATARIA deberá seguir pagando los cánones establecidos a menos que LA ARRENDATARIA al celebrarse el contrato, hubiese aceptado tomar un seguro que cubra el pago de tales cuotas y la Compañía de Seguros se aviniere a pagar estas sumas al ARRENDADOR. Salvo pacto en contrario se adquiera bien de iguales características.

b) Cubrir el valor de las reparaciones o deterioros que hubiese sufrido el bien, si esto fuere posible y si la suma recibida alcanzare para efectuarse dicho gasto. En caso de que no fuere suficiente la suma recibida como indemnización, LA ARRENDATARIA pagará a EL ARRENDADOR por anticipado y en dinero en efectivo el valor adicional necesario para poder efectuar la reparación. LA ARRENDATARIA deberá seguir pagando las cuotas mensuales pactadas o,

c) Aplicar la suma percibida a las obligaciones que en virtud de este contrato tengan pendientes LA ARRENDATARIA con EL ARRENDADOR. Si efectuada esta operación LA ARRENDATARIA, quedare debiendo alguna

suma a EL ARRENDADOR aquella deberá pagársele de inmediato, en caso contrario, es decir, si EL ARRENDADOR resultare debiendo alguna suma a LA ARRENDATARIA, se le reintegrará de inmediato a ésta.

PARÁGRAFO.- Si por cualquier causa, la Compañía de Seguros no pagare a EL ARRENDADOR el valor total o parcial de la indemnización correspondiente, LA ARRENDATARIA, mediante simple petición de EL ARRENDADOR, pagará de inmediato el valor total de la indemnización o la parte de la misma que no hubiere sido pagada por la Compañía de Seguros.

18.- EL ARRENDADOR se obliga a librar a LA ARRENDATARIA de toda turbación ilegítima e imputable directamente a ella con el goce del bien arrendado. Para los efectos del numeral tercero del Artículo 1982 del Código Civil, solo se entenderá como turbación en el goce del bien, aquellas ocasionadas directamente por un acto de EL ARRENDADOR.

En todo caso LA ARRENDATARIA deberá notificarle a EL ARRENDADOR por escrito, inmediatamente después de ocurrido el hecho, sobre cualquier turbación o molestia que se le cause y se obligue a aceptar las medidas necesarias para proteger el bien arrendado y el derecho de propiedad que sobre el mismo tiene EL ARRENDADOR. Las partes de común acuerdo establecen que, dada la naturaleza del contrato de arrendamiento mercantil que contiene este documento, la obligación a la que se refiere el numeral 3ro. del Artículo 1.892 del Código Civil no se aplica para EL ARRENDADOR, sino para LA ARRENDATARIA.

19.- Siempre que LA ARRENDATARIA haya cumplido a cabalidad con todas las obligaciones derivadas del presente contrato tendrá la opción de comprar el bien arrendado al precio establecido en el contrato y en las condiciones aquí pactadas.

20.- Este contrato terminará:

a) Por la ejecución de la opción de compra por parte de LA ARRENDATARIA aceptada por EL ARRENDADOR,

b) Por vencimiento del plazo de vigencia, siempre que las partes no acuerden prorrogarlo por escrito,

c) Por el incumplimiento de LA ARRENDATARIA de cualquiera de las obligaciones que adquiere por este contrato, en cuyo caso EL ARRENDADOR podrá darlo por terminado unilateralmente en cualquier momento antes del vencimiento del plazo, sin necesidad de requerimiento o declaración judicial y en especial podrá hacerlos:

1) Por la mora en el pago de los cánones de arrendamiento, la tolerancia de EL ARRENDADOR en recibir con atrasos cánones pactados no implicará prórroga de los plazos estipulados para el cumplimiento de las obligaciones de LA ARRENDATARIA.

2) Por el subarriendo del bien arrendado a terceros para su explotación bajo cualquier modalidad contractual o por la cesión de este contrato, sin expresa, previa y escrita autorización de EL ARRENDADOR o por la concurrencia de embargos, pleitos que afecten el bien arrendado.

3) Por incumplimiento de cualquiera de las obligaciones de LA ARRENDATARIA en relación con sus deberes de asegurar el bien arrendado.

4) Por la pérdida del bien arrendado o por el daño que éstos llegaren a sufrir y que afecten a su normal funcionamiento.

5) En caso de declaratoria de quiebra o insolvencia y/o llamamiento a concurso de acreedores de LA ARRENDATARIA.

6) Por causa de cualquier acción judicial adelantada contra LA ARRENDATARIA que afecte su bien o que se someta parte sustancial de los mismos a embargo, venta forzosa, secuestro y/o depósitos judiciales; y,

7) Por la disolución o liquidación de LA ARRENDATARIA.

PARÁGRAFO.- El no ejercicio por parte de EL ARRENDADOR de los derechos que le confiere esta cláusula en forma inmediata no significa la pérdida del derecho a hacerlo cuando lo estime conveniente. Cuando EL ARRENDADOR este obligado a dar por terminado el presente contrato conforme a lo previsto en ésta cláusula, LA ARRENDATARIA pagará a EL ARRENDADOR, como pena, además de las cuantías debidas por su incumplimiento y las derivadas del retardo o mora una suma equivalente al canon del arrendamiento pactado.

Por el pago de esta multa no se entenderá extinguida la obligación de restituir el bien arrendado ni EL ARRENDADOR perderá el derecho a exigir la indemnización de los perjuicios que se le ha ocasionado por el incumplimiento de LA ARRENDATARIA.

21.- A la terminación del contrato, por cualquier causa, excepto cuando ella obedezca a la compra del bien arrendado en ejercicio de la opción de compra que tiene LA ARRENDATARIA, es obligación de ésta devolver el bien arrendado AL ARRENDADOR, en el mismo estado de buen funcionamiento en que lo recibió, salvo el deterioro natural derivado del buen uso. La devolución del bien arrendado deberá hacer LA ARRENDATARIA dentro de los tres días siguientes a la terminación del presente contrato, so pena de incurrir en una multa en favor del ARRENDADOR, consistente en el valor del canon de arrendamiento mercantil mensual establecido en este contrato, multa que será

aplicable en forma proporcional y durante todo el tiempo que transcurra hasta la devolución total.

Por el pago de esta multa no se entenderá extinguida la obligación de devolver el bien arrendado, la devolución se hará en el lugar que asigne EL ARRENDADOR y será de cargo de LA ARRENDATARIA los gastos que dicha devolución ocasione, incluyendo los de desmonte, traslado o reinstalación si éste lo amerita.

22.- Salvo que medie autorización expresa, previa y escrita de EL ARRENDADOR, LA ARRENDATARIA no podrá subarrendar el bien arrendado, ni darlo a terceros para su explotación bajo cualquier forma contractual, ni ceder este contrato aún en el caso de existir dicha autorización. LA ARRENDATARIA seguirá siendo solidariamente responsable con el cesionario o el sustituto frente a EL ARRENDADOR, de las obligaciones contraídas por el presente contrato.

23.- Los derechos derivados de este contrato podrán ser cedidos, en todo o en parte, por EL ARRENDADOR y/o dados en garantía de un crédito. LA ARRENDATARIA acepta, desde ahora, en forma expresa la cesión y/o pignoración de este contrato, obligándose a cumplirlo bajo circunstancias de la cesión o pignoración.

24.- LA ARRENDATARIA renuncia expresamente a las formalidades del requerimiento de cualquiera de las obligaciones pactadas en el presente contrato y acepta, desde ahora, como prueba plena de cualquier incumplimiento, la comunicación dirigida a ella por EL ARRENDADOR o la solicitud de éste ante el Juez competente para hacerle efectivos sus derechos durante la ejecución y hasta los 30 días anteriores al vencimiento del contrato. LA ARRENDATARIA tendrá el derecho de ejercer la opción de compra. El

silencio de LA ARRENDATARIA en relación con el ejercicio del derecho de opción de compra, se entenderá como una renuncia al mismo.

25.- El valor residual para la opción de compra es la suma de US\$14,865.51 que corresponde al 20% de las rentas netas.

Dicho valor está sujeto a cambios, debido a la reajustabilidad de la tasa de interés de la operación. LA ARRENDATARIA autoriza a la institución financiera para modificar las tablas de amortización, en razón de los reajustes de la tasa de interés, la cual se obliga a suscribir, dejando expresa constancia que si por cualquier circunstancia ésta no llegare a suscribirse, tendrá plena validez y se entenderá incorporada como parte integrante de este contrato.

26.- El ARRENDADOR y LA ARRENDATARIA acuerdan que el primero concederá un descuento acumulativo a favor del segundo, para disminuir el valor residual pactado, en caso de que optare por la adquisición del bien arrendado, descuento que será igual a US\$ 355.58, siempre que LA ARRENDATARIA pague oportunamente su renta el día del vencimiento de la misma.

Dicho valor está sujeto a cambios, debido a la reajustabilidad de la tasa de interés de la operación. LA ARRENDATARIA autoriza a la institución financiera para modificar las tablas de amortización, en razón de los reajustes de la tasa de interés, la cual se obliga a suscribir, dejando expresa constancia que si por cualquier circunstancia ésta no llegare a suscribirse, tendrá plena validez y se entenderá incorporada como parte integrante de este contrato.

De tal manera que, una vez efectuado el descuento antes referido, la opción de compra sería de US\$ 2,312.38 valor que comprende el 12% del IVA, siempre que LA ARRENDATARIA pague oportunamente su renta el día del vencimiento de la misma. Sin embargo si por cualquier causa el arrendatario no

pudiere cancelar al día de vencimiento, el arrendador le concede cinco adicionales que se contarán a partir del día de vencimiento de pago de dicha renta mensual, para que puedan hacerlo; y de esta manera se beneficien del descuento antes referido. Pero estos cinco días adicionales que otorga el arrendador serán solamente días laborables, en caso contrario el arrendatario no tendrá derecho al descuento mencionado en esta cláusula.

27.- LA ARRENDATARIA renuncia expresamente al derecho de retención que a cualquier título y por cualquier causa pudiere tener sobre el bien arrendado.

28.- A la finalización del Contrato de Arrendamiento Mercantil, LA ARRENDATARIA tendrá las siguientes opciones:

- 1) Comprar los bienes, por el precio acordado.
- 2) Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prorroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia y otros servicios.
- 3) Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que los bienes sean vendidos a un tercero, equivalente a un 10%.
- 4) Recibir en arrendamiento mercantil bienes sustitutivos, a los cuales se apliquen las condiciones previstas en este artículo.

29.- SEGUROS.- LA ARRENDATARIA se obliga a asegurar el o los bienes arrendados contra los riesgos que LA INSTITUCIÓN FINANCIERA estime conveniente, así como a renovar el seguro cuando la póliza o pólizas venzan. La póliza o pólizas y sus correspondientes renovaciones, serán extendidas o endosadas a la orden de LA INSTITUCIÓN FINANCIERA. LA ARRENDATARIA conviene en que LA INSTITUCIÓN FINANCIERA escogerá la compañía aseguradora y contratará el seguro, todo por cuenta de ella, en caso

de que LA ARRENDATARIA no lo efectúe; por lo que ésta autoriza expresamente a LA INSTITUCIÓN FINANCIERA para que debite de sus cuentas corrientes, de ahorro o de ambas, el valor o los valores necesarios para tomar dicho seguro, y aún para sobregirar sus cuentas corrientes en caso de no existir los fondos. En caso de siniestro, LA INSTITUCIÓN FINANCIERA cobrará directamente el seguro y el valor o los valores que reciba de los aseguradores, lo aplicará en abono de él o los cánones que LA ARRENDATARIA mantuvieren impagos. Si el seguro no llegare a contratarse o si la compañía aseguradora no pagare o retardare o dificultare por cualquier motivo el cobro de la póliza o pólizas, LA INSTITUCIÓN FINANCIERA no tendrá responsabilidad alguna, siendo todos los riesgos y gastos por cuenta de LA ARRENDATARIA.

30.- Todos los impuestos, tasas, contribuciones y demás costos y gastos que se ocasionen con motivo del presente contrato serán de cargo de LA ARRENDATARIA, así como cualquier gasto o impuestos que ocasione la venta del bien arrendado.

31.- Para todos los efectos de este contrato las partes renuncian domicilio y se sujetan expresamente a los Jueces Civiles competentes de la ciudad de Guayaquil y al trámite del juicio ejecutivo o verbal sumario, a elección del LA INSTITUCIÓN FINANCIERA. LA ARRENDATARIA se obliga además al pago de todos los gastos judiciales, extrajudiciales, etc. en que se incurriere.

Para constancia de lo estipulado, las partes suscriben en cuatro ejemplares de igual tenor y valor en Guayaquil, a los 2 días del mes de Mayo de 2006.

Ing. David Miranda Idrovo

Presidente Ejecutivo

Ing. Marisol Lara de Molineros

Gerente General

De conformidad con el numeral 9 del artículo 18 de la Ley Notarial, reformada por la Ley 35, publicada en el Registro Oficial No. 476 del 10 de julio de 1986 dejo constancia que los señores: Ing. David Miranda Idrovo portador de la cédula de ciudadanía No.-0916836216 Ing. Alcida Lara de Molineros portador de la cédula de ciudadanía No. 0909851008 comparecieron ante mí el día de hoy, con el objeto de reconocer la firma y rúbrica ilegible con que han suscrito el contrato de arrendamiento mercantil que antecede fechado el 2 días de Mayo del 2006: Al efecto puestas a la vista las mencionadas firmas y rúbricas dijeron ser la suya las mismas que utilizan en todos sus actos públicos y privados firmando conmigo en el espacio anterior de todo lo cual DOY FE.-

Guayaquil, 2 días del mes de Mayo del 2006.

Anexo # 4 Carga financiera

Institución Financiera de Arrendamiento Mercantil

DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 0000xxxxx			
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C		
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operación:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		
Forma de Pago:	Nota de Débito en Cuenta Corriente	No. de Cuenta:	0005243302
Destino del Crédito:	Compra de Vehículo	Ubicación del Crédito:	Guayaquil

CARGA FINANCIERA			
Concepto	Tasa/Tarifa	Costo Total	Periodicidad
Comisiones Obligatorias			
Interés	10,00	5.182,82	Mensual
Costo de Mantenimiento	15,00	15,00	Anticipado
Contrato de Arrendamiento Mercantil	100,00	100,00	Anticipado
Gastos a favor de Terceros			
Gastos Trámites de matriculación	60,00	60,00	Anticipado
Reconocimiento de firmas	9,00	9,00	Anticipado
Montos Financiados			
Valor Financiado(*1)		56.500,00	
Suma de Cuotas(*2)		62.304,75	
Carga Financiera(*3)		5.297,82	

TABLA DE AMORTIZACION					
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
8	NOV/07/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
9	DIC/07/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
10	ENE/06/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
11	FEB/05/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
12	MAR/07/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
13	ABR/06/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
14	MAY/06/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
15	JUN/05/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
16	JUL/05/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
17	AGO/04/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
18	SEP/03/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
19	OCT/03/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
20	NOV/02/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
21	DIC/02/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
22	ENE/01/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
23	ENE/31/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
24	MAR/01/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
25	MAR/31/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	0,00
TOTALES:		55.629,25	6.675,50	62.304,75	8.455,68

*1 Valor Financiado = Valor del Bien + IVA del bien.

*2 Suma de cuotas = Total Pago periódico (Suma total de cánones + total IVA Mensual).

*3 Carga Financiera = Interés + Costo de mantenimiento + Contrato Arrendamiento Mercantil.

No se encuentran incluidos dentro de la carga financiera

Honorarios por:

- Avalúos de bienes que garantizan el crédito.
- Honorarios de Abogados por instrumentación de hipotecas, prendas y contratos.
- Gastos Notariales, del Registro Mercantil, del Registro de la Propiedad, ni gastos por Reconocimientos de Firmas.
- Multas de Comisión de Tránsito ocasionadas por vehículos entregados en Arrendamiento Mercantil.
- Costo por Matriculación.
- El Seguro del bien.
- El Impuesto al Valor Agregado se aplica sobre los cánones que incluye interés, por lo tanto el IVA variará al reajustarse la tasa de interés y por ende el valor de los cánones.

En caso de mora, adicional al interés que se genere desde la fecha de vencimiento de la cuota hasta la fecha de pago, se añadirán los impuestos, tasas, gastos judiciales y extrajudiciales, así como los honorarios profesionales que su recuperación demande.

Interés Mora: La máxima tasa que para el efecto permitan las leyes y regulaciones del Banco Central del Ecuador y que estén vigentes a la fecha de pago.

Los descuentos no aprovechados durante el plazo de la operación, incrementarán el valor de la opción de compra en el monto de dichos descuentos

En la presente carga financiera solo se está incluyendo el valor del Seguro de Vehículos correspondiente al primer año de la operación

Esta operación es con tasa de interés reajutable, cada 180 días a un factor por 2.65 de la TASA PASIVA REFERENCIAL PUBLICADA POR BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, por ende los pagos periódicos pueden incrementarse o reducirse en forma sustancial

Anexo # 5 Tabla de amortización interna de la Institución Financiera

DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 00000xxxxx			
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C		
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operacion:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		

TABLA DE AMORTIZACION INTERNA									
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO	INTERES	CAPITAL	Plazo contable	SALDO CAP.
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	0,00	2.225,17	1-30 días	48.221,26
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	401,84	1.823,33	1-30 días	46.397,93
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	386,65	1.838,52	31-90 días	44.559,41
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	371,33	1.853,84	31-90 días	42.705,57
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	355,88	1.869,29	91-180 días	40.836,28
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	340,30	1.884,87	91-180 días	38.951,41
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	324,60	1.900,57	91-180 días	37.050,84
8	NOV/07/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	308,76	1.916,41	181-360 días	35.134,43
9	DIC/07/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	292,79	1.932,38	181-360 días	33.202,04
10	ENE/06/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	276,68	1.948,49	181-360 días	31.253,56
11	FEB/05/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	260,45	1.964,72	181-360 días	29.288,83
12	MAR/07/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	244,07	1.981,10	181-360 días	27.307,74
13	ABR/06/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	227,56	1.997,61	181-360 días	25.310,13
14	MAY/06/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	210,92	2.014,25	más de 361 días	23.295,88
15	JUN/05/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	194,13	2.031,04	más de 361 días	21.264,84
16	JUL/05/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	177,21	2.047,96	más de 361 días	19.216,88
17	AGO/04/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	160,14	2.065,03	más de 361 días	17.151,85
18	SEP/03/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	142,93	2.082,24	más de 361 días	15.069,61
19	OCT/03/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	125,58	2.099,59	más de 361 días	12.970,02
20	NOV/02/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	108,08	2.117,09	más de 361 días	10.852,93
21	DIC/02/2007	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	90,44	2.134,73	más de 361 días	8.718,21
22	ENE/01/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	72,65	2.152,52	más de 361 días	6.565,69
23	ENE/31/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	54,71	2.170,46	más de 361 días	4.395,23
24	MAR/01/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	36,63	2.188,54	más de 361 días	2.206,69
25	MAR/31/2008	2.225,17	267,02	2.492,19	0,00	18,39	2.206,69	más de 361 días	0,00
TOTALES:		55.629,25	6.675,50	62.304,75	8.455,68	5.182,73	50.446,43		

Anexo # 6 Tabla de Amortización al Cliente después del Primer Reajuste

DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 00000xxxxx			
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C		
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operacion:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		

		TPBCE	(*) Factor Fijo	Nueva Tasa
Fecha Primer reajuste:	OCT/08/2006	3,83	2,65	10,15
Fecha Segundo reajuste:	ABR/06/2007			
Fecha Tercer reajuste:	OCT/03/2007			

TABLA DE AMORTIZACION LUEGO DEL PRIMER REAJUSTE DE INTERÉS					
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
8	NOV/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
9	DIC/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
10	ENE/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
11	FEB/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
12	MAR/07/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
13	ABR/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
14	MAY/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
15	JUN/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
16	JUL/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
17	AGO/04/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
18	SEP/03/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
19	OCT/03/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
20	NOV/02/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
21	DIC/02/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
22	ENE/01/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
23	ENE/31/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
24	MAR/01/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
25	MAR/31/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	0,00
	TOTALES:	55.675,15	6.681,08	62.356,23	8.461,97

Anexo # 7 Tabla de Amortización interna de la Institución Financiera después del primer reajuste

DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 00000xxxxx		Fecha:	Oct. 8/2006
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C		
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operacion:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		

		TPBCE	(*) Factor Fijo	Nueva Tasa
Fecha Primer reajuste:	OCT/08/2006	3,83	2,65	10,15
Fecha Segundo reajuste:	ABR/06/2007			
Fecha Tercer reajuste:	OCT/03/2007			

TABLA DE AMORTIZACION INTERNA LUEGO DEL PRIMER REAJUSTE DE INTERÉS								
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO	INTERES	CAPITAL	SALDO CAP.
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	0,00	2.225,17	48.221,26
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	401,84	1.823,33	46.397,93
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	386,65	1.838,52	44.559,41
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	371,33	1.853,84	42.705,57
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	355,88	1.869,29	40.836,28
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	340,30	1.884,87	38.951,41
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	324,60	1.900,57	37.050,84
8	NOV/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	313,37	1.914,35	35.136,49
9	DIC/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	297,18	1.930,54	33.205,95
10	ENE/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	280,85	1.946,87	31.259,09
11	FEB/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	264,39	1.963,33	29.295,75
12	MAR/07/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	247,78	1.979,94	27.315,82
13	ABR/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	231,03	1.996,69	25.319,13
14	MAY/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	214,15	2.013,57	23.305,56
15	JUN/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	197,12	2.030,60	21.274,95
16	JUL/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	179,94	2.047,78	19.227,18
17	AGO/04/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	162,62	2.065,10	17.162,08
18	SEP/03/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	145,16	2.082,56	15.079,51
19	OCT/03/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	127,54	2.100,18	12.979,33
20	NOV/02/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	109,78	2.117,94	10.861,39
21	DIC/02/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	91,86	2.135,86	8.725,54
22	ENE/01/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	73,80	2.153,92	6.571,62
23	ENE/31/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	55,58	2.172,14	4.399,48
24	MAR/01/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	37,21	2.190,51	2.208,97
25	MAR/31/2008	2.227,72	267,33	2.495,05	0,00	18,68	2.208,97	0,00
	TOTALES:	55.675,15	6.681,08	62.356,23	8.461,97	5.228,65	50.446,43	

Anexo # 8 Tabla de Amortización al cliente después del Segundo reajuste

DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 00000xxxxx			
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C	Fecha:	Abril 6/2007
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operacion:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		

		TPBCE	(*) Factor Fijo	Nueva Tasa
Fecha Primer reajuste:	OCT/08/2006	3,83	2,65	10,15
Fecha Segundo reajuste:	ABR/06/2007	4,23	2,65	11,21
Fecha Tercer reajuste:	OCT/03/2007			

TABLA DE AMORTIZACION LUEGO DEL SEGUNDO DE REAJUSTE DE INTERÉS					
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
8	NOV/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
9	DIC/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
10	ENE/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
11	FEB/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
12	MAR/07/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
13	ABR/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
14	MAY/06/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
15	JUN/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
16	JUL/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
17	AGO/04/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
18	SEP/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
19	OCT/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
20	NOV/02/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
21	DIC/02/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
22	ENE/01/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
23	ENE/31/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
24	MAR/01/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
25	MAR/31/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	0,00
	TOTALES:	55.825,03	6.699,08	62.523,99	8.480,67

Anexo # 9 Tabla Amortización interna de la Institución Financiera después del Segundo reajuste

DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 00000xxxxx			
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C	Fecha:	Abril 6/2007
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operación:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		

		TPBCE	(*) Factor Fijo	Nueva Tasa
Fecha Primer reajuste:	OCT/08/2006	3,83	2,65	10,15
Fecha Segundo reajuste:	ABR/06/2007	4,23	2,65	11,21
Fecha Tercer reajuste:	OCT/03/2007			

TABLA DE AMORTIZACION INTERNA LUEGO DEL SEGUNDO DE REAJUSTE DE INTERÉS								
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO	INTERES	CAPITAL	SALDO CAP.
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	0,00	2.225,17	48.221,26
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	401,84	1.823,33	46.397,93
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	386,65	1.838,52	44.559,41
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	371,33	1.853,84	42.705,57
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	355,88	1.869,29	40.836,28
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	340,30	1.884,87	38.951,41
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	324,60	1.900,57	37.050,84
8	NOV/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	313,08	1.914,64	35.136,20
9	DIC/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	297,19	1.930,53	33.205,67
10	ENE/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	280,86	1.946,86	31.258,81
11	FEB/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	264,40	1.963,32	29.295,49
12	MAR/07/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	247,79	1.979,93	27.315,56
13	ABR/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	231,04	1.996,68	25.318,88
14	MAY/06/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	236,51	2.003,70	23.315,18
15	JUN/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	217,79	2.022,42	21.292,76
16	JUL/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	198,90	2.041,31	19.251,45
17	AGO/04/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	179,83	2.060,38	17.191,08
18	SEP/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	160,59	2.079,62	15.111,45
19	OCT/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	141,16	2.099,05	13.012,40
20	NOV/02/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	121,55	2.118,66	10.893,74
21	DIC/02/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	101,76	2.138,45	8.755,30
22	ENE/01/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	81,79	2.158,42	6.596,87
23	ENE/31/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	61,62	2.178,59	4.418,28
24	MAR/01/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	41,27	2.198,94	2.219,35
25	MAR/31/2008	2.240,21	268,83	2.509,03	0,00	20,73	2.219,35	0,00
	TOTALES:	55.825,03	6.699,08	62.523,99	8.480,67	5.378,47	50.446,43	

Anexo # 10 Tabla de Amortización al Cliente después del Tercer reajuste

DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 00000xxxxx			
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C	Fecha:	Octubre 3/2007
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operación:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		

		TPBCE	(*) Factor Fijo	Nueva Tasa
Fecha Primer reajuste:	OCT/08/2006	3,83	2,65	10,15
Fecha Segundo reajuste:	ABR/06/2007	4,23	2,65	11,21
Fecha Tercer reajuste:	OCT/03/2007	4,1	2,65	10,87

TABLA DE AMORTIZACION LUEGO DEL TERCER REAJUSTE DE INTERÉS					
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32
8	NOV/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
9	DIC/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
10	ENE/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
11	FEB/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
12	MAR/07/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
13	ABR/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69
14	MAY/06/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
15	JUN/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
16	JUL/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
17	AGO/04/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
18	SEP/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
19	OCT/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39
20	NOV/02/2007	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11
21	DIC/02/2007	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11
22	ENE/01/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11
23	ENE/31/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11
24	MAR/01/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11
25	MAR/31/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	0,00
	TOTALES:	55.811,89	6.697,46	62.509,29	8.479,27

Anexo # 11 Tabla amortización interna Final de Institución Financiera después del Tercer Reajuste

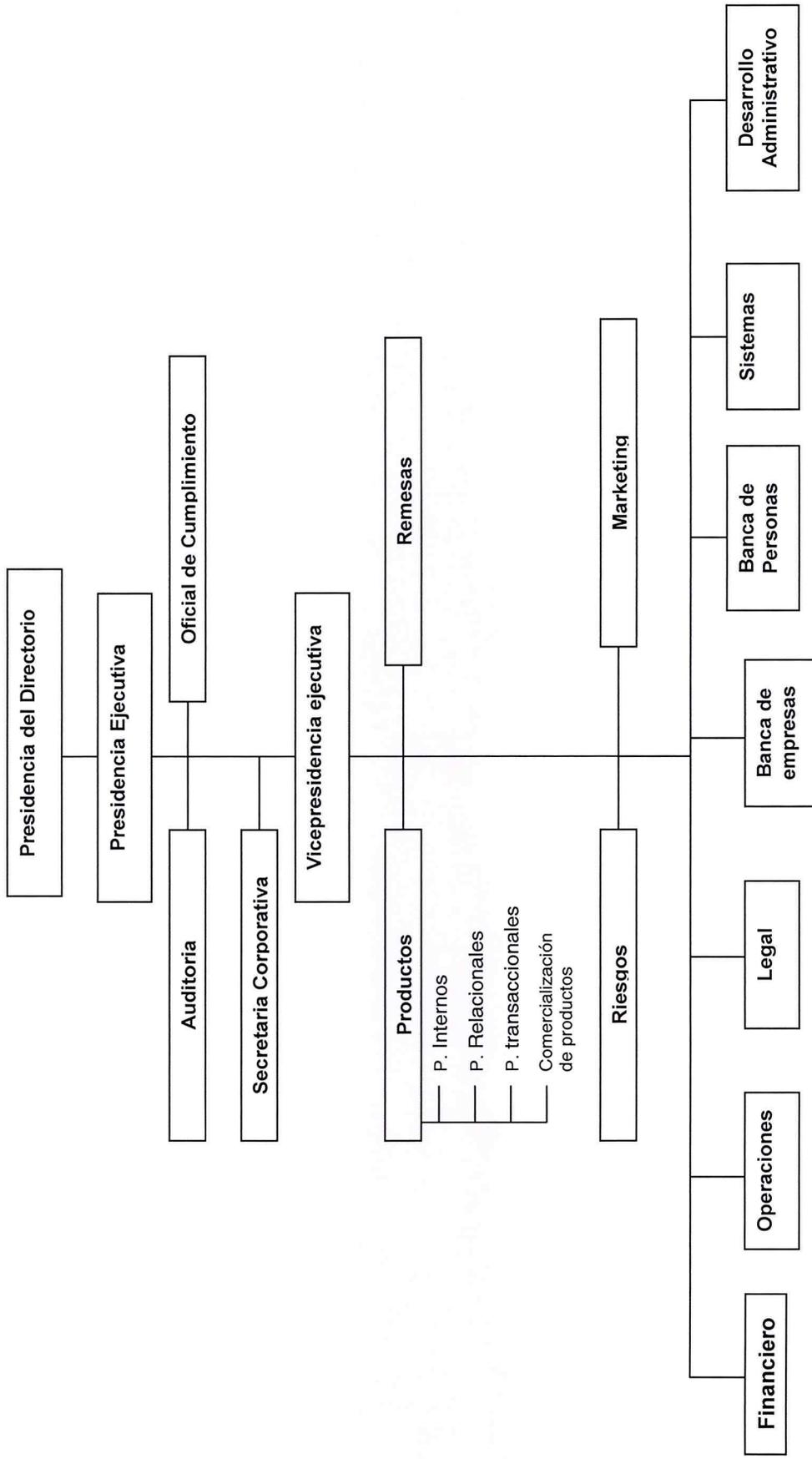
DATOS DE LA OPERACIÓN			
OPERACION 00000xxxxx			
Tipo de Operación:	Arrendamiento Mercantil	Moneda:	Dólares
Tipo de Crédito:	Comercial	Oficina:	MATRIZ
Cliente:	American Center C.A.	Ciudad:	GUAYAQUIL
Dirección :	Kennedy Norte, Edificio W.T.C	Fecha:	Octubre 3/2007
Oficial:	Lara Ramírez Marisol		
Monto:	50446,43		
Fecha Concesión:	Abril/11/2006	Fecha Vencimiento:	Marzo/31/2008
Plazo Operacion:	24 meses	Tipo Cuota:	Mensual
Interés Inicial %:	10%		
Factor Reajuste	por 2.65 cada 180 días		
Tasa Base Reajuste:	Tasa Pasiva Referencial del BCE		

		TPBCE	(*) Factor Fijo	Nueva Tasa
Fecha Primer reajuste:	OCT/08/2006	3,83	2,65	10,15
Fecha Segundo reajuste:	ABR/06/2007	4,23	2,65	11,21
Fecha Tercer reajuste:	OCT/03/2007	4,1	2,65	10,87

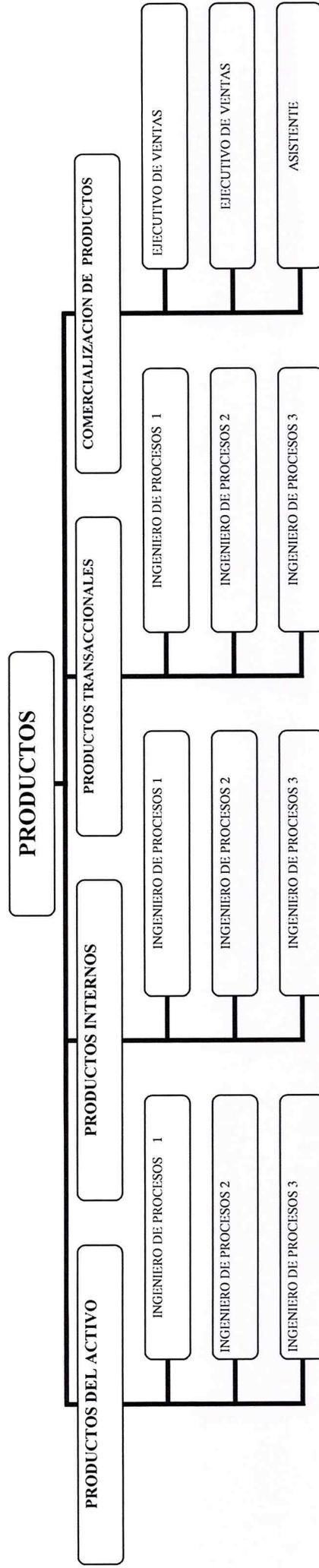
TABLA DE AMORTIZACIÓN INTERNA LUEGO DEL TERCER REAJUSTE DE INTERÉS								
No.	VENCIMIENTO	CANON NETO	I.V.A	PAGO	DESCUENTO	INTERES	CAPITAL	SALDO CAP.
1	ABR/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	0,00	2.225,17	48.221,26
2	MAY/11/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	401,84	1.823,33	46.397,93
3	JUN/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	386,65	1.838,52	44.559,41
4	JUL/10/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	371,33	1.853,84	42.705,57
5	AGO/09/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	355,88	1.869,29	40.836,28
6	SEP/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	340,30	1.884,87	38.951,41
7	OCT/08/2006	2.225,17	267,02	2.492,19	352,32	324,60	1.900,57	37.050,84
8	NOV/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	313,08	1.914,64	35.136,20
9	DIC/07/2006	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	297,19	1.930,53	33.205,67
10	ENE/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	280,86	1.946,86	31.258,81
11	FEB/05/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	264,40	1.963,32	29.295,49
12	MAR/07/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	247,79	1.979,93	27.315,56
13	ABR/06/2007	2.227,72	267,33	2.495,05	352,69	231,04	1.996,68	25.318,88
14	MAY/06/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	236,52	2.003,69	23.315,19
15	JUN/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	217,80	2.022,41	21.292,78
16	JUL/05/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	198,91	2.041,30	19.251,48
17	AGO/04/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	179,84	2.060,37	17.191,11
18	SEP/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	160,59	2.079,62	15.111,49
19	OCT/03/2007	2.240,21	268,83	2.509,03	354,39	141,17	2.099,04	13.012,45
20	NOV/02/2007	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11	117,87	2.120,15	10.892,30
21	DIC/02/2007	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11	98,67	2.139,35	8.752,95
22	ENE/01/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11	79,29	2.158,73	6.594,22
23	ENE/31/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11	59,73	2.178,29	4.415,93
24	MAR/01/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	354,11	40,00	2.198,02	2.217,91
25	MAR/31/2008	2.238,02	268,56	2.506,58	0,00	20,11	2.217,91	0,00
TOTALES:		55.811,89	6.697,46	62.509,29	8.479,27	5.365,46	50.446,43	

ANEXOS DEL CAPITULO 3

Anexo # 12 Organigrama Institucional



Anexo # 13 Organigrama del Área



ANEXO # 14 Encuesta

1. ¿CONOCE USTED SOBRE EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

SI

NO

2. ¿POR QUÉ NO HA ACCEDIDO AL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

Desconozco si el banco tiene el producto

No me parece rentable

Nunca me lo han ofrecido

Me gustan los créditos tradicionales

3. ¿CUÁL CREE USTED QUE SON LAS VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

Escudo fiscal

Niveles de endeudamiento

Costo financiero

Opción de compra

Desconozco

4. ¿USTED CREE QUE EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL ES UNA HERRAMIENTA UTIL PARA LA ACTIVIDAD QUE REALIZA?

SI

NO

5. ¿ESTARÍA DISPUESTO A USAR EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

SI

NO

6. ¿ESTARÍA DISPUESTO A RECIBIR A UN EJECUTIVO PARA LA PROMOCIÓN DEL ARRENDAMIENTO MERCANTIL?

SI

NO

Nombre del consultado..... Edad.....
Profesión Nacionalidad ecuatoriana.....
Empresa.... Cargo
Actividad

FIRMA

Lugar y Fecha:

COMENTARIO ADICIONAL; si usted desea contribuir con un criterio o sugerencia adicional, favor escríbalo a continuación.

.....
.....
.....

Anexo # 15 Tabulación de encuesta

EMPRESAS	PREGUNTA 1		PREGUNTA 2			PREGUNTA 3				PREGUNTA 4				PREGUNTA 5		PREGUNTA 6	
	SI	NO	SI	NO	A	B	C	D	A	B	C	D	SI	NO	SI	NO	
1 (A.N.D.E.C.)	1		1				1					1			1		
ACROMAX LABORATORIO QUIMICO FARMACEUTICO S.A.		1															
AGENCIA DE VIAJES TURISA CUENCA C.LTDA.		1															
AGRIPAC S.A.		1															
AGROPROTECCION CIA. LTDA.		1															
ALANCAR CIA. LTDA.		1															
ALMACEN DE RULIMANES SALVATIERRA C.A.		1															
ALMACENES JUAN ELJURI CIA LTDA		1															
ANTONIO PINO ICAZA & COMPANIA		1															
ARQUITECTURA, IMAGEN Y PRODUCCION ARQUIPROD CIA. LTDA.		1															
ARTES GRAFICAS SENEFELDER C.A.		1															
AURELI S.A		1															
AUSTROCARGA CIA. LTDA.	1		1					1					1		1		
AUTOEXTREME CIA. LTDA.	1		1									1		1			
AUTOLLANTA C. LTDA.	1		1														
BIOALIMENTAR CIA. LTDA.	1		1														
BRENNTAG ECUADOR S.A.	1		1														
C. Y M. CIA. LTDA.	1		1					1					1		1		
CASA LULU S.A.	1		1						1								
CIMERSA COMPAÑIA IMPORTADORA MERCANTIL S.A.		1															
COMERCIAL SALVADOR PACHECO MORA S.A.		1															
COMERCIALIZADORA JUAN CARLOS ESPINOSA VINTIMILLA CIA. LTDA.	1		1						1					1		1	
COMPANIA ECUATORIANA DEL CAUCHO S.A.	1		1														
COMPañIA AGRICOLA E INDUSTRIAL ECUAPLANTATION S.A.	1		1							1					1	1	
COMPañIA IMPORTADORA ORO AUTO "IMOAUTO" C. LTDA.	1		1									1			1	1	

Anexo # 16 Presupuesto de la unidad de negocio

INGRESOS

ESCENARIO OPTIMISTA									
Monto Otorgado	\$20.000.000								
Tasa	12%								
Comisión	1,0%								
Tasa de Crecimiento	15%								
Plazo Promedio									
Arrendamiento Mercantil	24	meses							
Amortización Promedio	mensual								
Monto Otorgado	\$20.000.000								
Porcentaje de colocación	1%	3%	5%	7%	7%	9%	9%	10%	
INGRESOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	
Colocación	\$200.000	\$600.000	\$1.000.000	\$1.400.000	\$1.400.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$2.000.000	
Colocación Acumulada	\$200.000	\$800.000	\$1.800.000	\$3.200.000	\$4.600.000	\$6.400.000	\$8.200.000	\$10.200.000	
Amortización Capital	\$0	\$8.333	\$33.333	\$75.000	\$133.333	\$191.667	\$266.667	\$341.667	
Saldo Capital	\$200.000	\$791.667	\$1.766.667	\$3.125.000	\$4.466.667	\$6.208.333	\$7.933.333	\$9.858.333	
Tasa 12%	\$2.000	\$7.917	\$17.667	\$31.250	\$44.667	\$62.083	\$79.333	\$98.583	
Comisión (1.0%)	\$2.000	\$6.000	\$10.000	\$14.000	\$14.000	\$18.000	\$18.000	\$20.000	
Total Ingresos Brutos	\$4.000	\$13.917	\$27.667	\$45.250	\$58.667	\$80.083	\$97.333	\$118.583	

ESCENARIO OPTIMISTA

		Monto		Otorgado		\$ 23.000.000			
		13%	8%	8%	8%	8%	8%		
11%	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17
	\$2.200.000	\$2.400.000	\$2.600.000	\$2.600.000	\$1.840.000	\$1.840.000	\$1.840.000	\$1.840.000	\$1.840.000
	\$12.400.000	\$14.800.000	\$17.400.000	\$20.000.000	\$21.840.000	\$23.680.000	\$25.520.000	\$27.360.000	\$29.200.000
	\$425.000	\$516.667	\$616.667	\$725.000	\$833.333	\$910.000	\$986.667	\$1.063.333	\$1.140.000
	\$11.975.000	\$14.283.333	\$16.783.333	\$19.275.000	\$21.006.667	\$22.770.000	\$24.533.333	\$26.296.667	\$28.060.000
	\$119.750	\$142.833	\$167.833	\$192.750	\$210.067	\$227.700	\$245.333	\$262.967	\$280.600
	\$22.000	\$24.000	\$26.000	\$26.000	\$18.400	\$18.400	\$18.400	\$18.400	\$18.400
	\$141.750	\$166.833	\$193.833	\$218.750	\$228.467	\$246.100	\$263.733	\$281.367	\$299.000

ESCENARIO OPTIMISTA

		Monto		Otorgado		26.450.000			
		8%	10%	8%	8%	8%	8%		
8%	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26
	\$1.840.000	\$1.840.000	\$1.840.000	\$1.840.000	\$1.840.000	\$2.300.000	\$2.300.000	\$2.116.000	\$2.116.000
	\$31.040.000	\$32.880.000	\$34.720.000	\$36.560.000	\$38.400.000	\$40.700.000	\$43.000.000	\$45.116.000	\$47.232.000
	\$1.216.667	\$1.293.333	\$1.370.000	\$1.446.667	\$1.523.333	\$1.600.000	\$1.695.833	\$1.791.667	\$1.871.500
	\$29.823.333	\$31.586.667	\$33.350.000	\$35.113.333	\$36.876.667	\$39.100.000	\$41.304.167	\$43.324.333	\$45.360.500
	\$298.233	\$315.867	\$333.500	\$351.133	\$368.767	\$391.000	\$413.042	\$433.243	\$453.605
	\$18.400	\$18.400	\$18.400	\$18.400	\$18.400	\$23.000	\$23.000	\$21.160	\$21.160
	\$316.633	\$334.267	\$351.900	\$369.533	\$387.167	\$414.000	\$436.042	\$454.403	\$474.765

ESCENARIO OPTIMISTA

8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%	10%
Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36		
\$2.116.000	\$2.116.000	\$2.116.000	\$2.116.000	\$2.116.000	\$2.116.000	\$2.116.000	\$2.116.000	\$2.645.000	\$2.645.000		
\$49.348.000	\$51.464.000	\$53.580.000	\$55.696.000	\$57.812.000	\$59.928.000	\$62.044.000	\$64.160.000	\$66.805.000	\$69.450.000		
\$1.934.667	\$1.981.167	\$2.011.000	\$2.040.833	\$2.054.000	\$2.067.167	\$2.072.000	\$2.068.500	\$2.056.667	\$2.058.542		
\$47.413.333	\$49.482.833	\$51.569.000	\$53.655.167	\$55.758.000	\$57.860.833	\$59.972.000	\$62.091.500	\$64.748.333	\$67.391.458		
\$474.133	\$494.828	\$515.690	\$536.552	\$557.580	\$578.608	\$599.720	\$620.915	\$647.483	\$673.915		
\$21.160	\$21.160	\$21.160	\$21.160	\$21.160	\$21.160	\$21.160	\$21.160	\$26.450	\$26.450		
\$495.293	\$515.988	\$536.850	\$557.712	\$578.740	\$599.768	\$620.880	\$642.075	\$673.933	\$700.365		

Anexo #17 Ingresos Escenario Pesimista.

ESCENARIO PESIMISTA									
Monto Otorgado	\$6.000.000								
Tasa	12%								
Comisión	1,0%								
Tasa de Crecimiento	15%								
Monto Otorgado	\$6.000.000								
Porcentaje de colocación	1%	3%	5%	7%	7%	9%	9%	10%	
INGRESOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	
Colocación	\$60.000	\$180.000	\$300.000	\$420.000	\$420.000	\$540.000	\$540.000	\$600.000	
Colocación Acumulada	\$60.000	\$240.000	\$540.000	\$960.000	\$1.380.000	\$1.920.000	\$2.460.000	\$3.060.000	
Amortización Capital	\$0	\$2.500	\$10.000	\$22.500	\$40.000	\$57.500	\$80.000	\$102.500	
Saldo Capital	\$60.000	\$237.500	\$530.000	\$937.500	\$1.340.000	\$1.862.500	\$2.380.000	\$2.957.500	
Tasa 12%	\$600	\$2.375	\$5.300	\$9.375	\$13.400	\$18.625	\$23.800	\$29.575	
Comisión (1.0%)	\$600	\$1.800	\$3.000	\$4.200	\$4.200	\$5.400	\$5.400	\$6.000	
Total Ingresos Brutos	\$1.200	\$4.175	\$8.300	\$13.575	\$17.600	\$24.025	\$29.200	\$35.575	

ESCENARIO PESIMISTA

8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%	10%
Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36		
\$634.800	\$634.800	\$634.800	\$634.800	\$634.800	\$634.800	\$793.500	\$793.500		
\$16.074.000	\$16.708.800	\$17.343.600	\$17.978.400	\$18.613.200	\$19.248.000	\$20.041.500	\$20.835.000		
\$603.300	\$612.250	\$616.200	\$620.150	\$621.600	\$620.550	\$617.000	\$617.563		
\$15.470.700	\$16.096.550	\$16.727.400	\$17.358.250	\$17.991.600	\$18.627.450	\$19.424.500	\$20.217.438		
\$154.707	\$160.966	\$167.274	\$173.583	\$179.916	\$186.275	\$194.245	\$202.174		
\$6.348	\$6.348	\$6.348	\$6.348	\$6.348	\$6.348	\$7.935	\$7.935		
\$161.055	\$167.314	\$173.622	\$179.931	\$186.264	\$192.623	\$202.180	\$210.109		

Anexo #18

GASTOS

Escenario Optimista - Pesimista

Datos	1er Año	2do Año	3er Año
Gastos de Publicidad y Promoción	\$ 1.416		
Sueldo Jefe	\$ 800		
Sueldo x Vendedor (2)	\$ 250		
Sueldo Asistente	\$ 250		
Sueldo Departamental	\$ 1.550	\$ 1.628	\$ 1.709
Incrementos Salarial Anual	5%		
Incrementos Gastos Operativos	5%		

ESCENARIO OPTIMISTA - PESIMISTA									
GASTOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Sueldos	\$ 1.550	\$ 1.550	\$ 1.550	\$ 1.550	\$ 1.550	\$ 1.550	\$ 1.550	\$ 1.550	\$ 1.550
Gastos Operativos	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500
Gastos de Publicidad y Promoción	\$ 1.416								
Total de Gastos	\$ 5.466	\$ 4.050							

Anexo #19

Costo Financiero
Escenario Optimista

ESCENARIO OPTIMISTA									
COSTO FINANCIERO MENSUAL									
Porcentaje de colocación	5,25%								
Escenario Optimista	1%	3%	5%	7%	7%	9%	9%	10%	
Saldo de Capital	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	
	\$200.000	\$791.667	\$1.766.667	\$3.125.000	\$4.466.667	\$6.208.333	\$7.933.333	\$9.858.333	
Costo Financiero	\$875	\$3.464	\$7.729	\$13.672	\$19.542	\$27.161	\$34.708	\$43.130	

ESCENARIO OPTIMISTA

11%	12%	13%	13%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18								
\$11.975.000	\$14.283.333	\$16.783.333	\$19.275.000	\$21.006.667	\$22.770.000	\$24.533.333	\$26.296.667	\$28.060.000	\$29.823.333								
\$52.391	\$62.490	\$73.427	\$84.328	\$91.904	\$99.619	\$107.333	\$115.048	\$122.763	\$130.477								

ESCENARIO OPTIMISTA

8%	8%	8%	8%	8%	10%	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28								
\$31.586.667	\$33.350.000	\$35.113.333	\$36.876.667	\$39.100.000	\$41.304.167	\$43.324.333	\$45.360.500	\$47.413.333	\$49.482.833								
\$138.192	\$145.906	\$153.621	\$161.335	\$171.063	\$180.706	\$189.544	\$198.452	\$207.433	\$216.487								

ESCENARIO OPTIMISTA

8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%	10%	10%	10%
Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36				
\$51.569.000	\$53.655.167	\$55.758.000	\$57.860.833	\$59.972.000	\$62.091.500	\$64.748.333	\$67.391.458				
\$225.614	\$234.741	\$243.941	\$253.141	\$262.378	\$271.650	\$283.274	\$294.838				

Anexo #20

Costo Financiero
Escenario Pesimista

ESCENARIO PESIMISTA										
COSTO FINANCIERO										
MENSUAL		5,25%								
Porcentaje de colocación	1%	3%	5%	7%	7%	9%	9%	10%	11%	
Escenario Optimista	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	
	\$60.000	\$237.500	\$530.000	\$937.500	\$1.340.000	\$1.862.500	\$2.380.000	\$2.957.500	\$3.592.500	
Costo Financiero	\$263	\$1.039	\$2.319	\$4.102	\$5.863	\$8.148	\$10.413	\$12.939	\$15.717	

ESCENARIO PESIMISTA

13%	13%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20					
\$5.035.000	\$5.782.500	\$6.302.000	\$6.831.000	\$7.360.000	\$7.889.000	\$8.418.000	\$8.947.000	\$9.476.000	\$10.005.000					
\$22.028	\$25.298	\$27.571	\$29.886	\$32.200	\$34.514	\$36.829	\$39.143	\$41.458	\$43.772					

ESCENARIO PESIMISTA

8%	8%	10%	10%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30					
\$10.534.000	\$11.063.000	\$11.730.000	\$12.391.250	\$12.997.300	\$13.608.150	\$14.224.000	\$14.844.850	\$15.470.700	\$16.096.550					
\$46.086	\$48.401	\$51.319	\$54.212	\$56.863	\$59.536	\$62.230	\$64.946	\$67.684	\$70.422					

ESCENARIO PESIMISTA

8%	8%	8%	8%	10%	10%
Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
\$16.727.400	\$17.358.250	\$17.991.600	\$18.627.450	\$19.424.500	\$20.217.438
\$73.182	\$75.942	\$78.713	\$81.495	\$84.982	\$88.451

Anexo #21
Comparación Anual de Ingresos, Utilidad y Desembolsos de la Unidad de Negocio.

