

Arrendamiento financiero

Meza Carranza, Elena Noemí¹

¹Universidad Peruana Union (UPeU), Perú

Recibido 28 de julio de 2014 – Aceptado el 28 de octubre de 2014

Resumen

El arrendamiento financiero es un tema de importancia en el medio empresarial, debido a que es una fuente de financiamiento que permite financiar la adquisición de un bien mueble o inmueble, sin necesidad de que la empresa desembolse recursos propios, sino mediante el denominado “contrato de arrendamiento financiero”, donde la empresa financiera o de leasing, denominado arrendador, compra el bien para dárselo al arrendatario de modo que este último utilice el bien en su empresa, a cambio del pago de cuotas periódicas en un plazo establecido y con el derecho de ejercer la opción de compra al término del contrato.

Los que intervienen en un arrendamiento financiero son básicamente el arrendador, arrendatario y, de manera indirecta, el proveedor, cada uno con obligaciones y derechos que se originan como consecuencia de este contrato.

Esta modalidad de financiamiento proporciona beneficios financieros como el hecho de que permite financiar el cien por ciento del valor del bien, además de que no es obstáculo para acceder a otras fuentes de financiamiento, también beneficios tributarios, como la depreciación de los bienes arrendados, además de que se puede deducir los gastos financieros originados por el arrendamiento.

Palabras clave: Arrendamiento financiero, contrato de arrendamiento financiero.

Abstract

Leasing is an important issue in the business, because it is a source of funding to finance the acquisition of real or personal property without the company disburses own resources but by so-called "lease financial" where financial or leasing company called lessor buys the goods to give to the tenant so that the latter uses the asset in your company in exchange for the payment of periodic installments over a set timeframe and the right to exercise the option purchase once the contract. Those involved in a finance lease are basically the landlord, tenant, and indirectly, the provider, each with rights and obligations that arise as a result of this contract.

This type of financing provides financial benefits and the fact that to finance one hundred percent of the property value, plus it does not prevent access to other sources of financing, also tax benefits such as depreciation of the leased assets, and you can deduct the interest expense arising from the lease.

Keywords: Financial leasing, finance lease

Introducción

El desarrollo económico observado, desde hace algunos años, demostró que las empresas que son los entes impulsores de la economía nacional necesitan invertir en activos muebles e inmuebles, es decir en bienes fijos que permitan ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos o reemplazar equipos obsoletos, mediante las cuales se obtenga beneficios en cuanto a la rentabilidad que genera a la empresa. Sin embargo, para que la empresa realice una inversión en activos será necesario que disponga de un financiamiento externo, ya que no siempre estará a disposición de financiarse con fondos propios, y es en este ámbito donde las instituciones financieras y empresas de leasing intervienen como fuente de financiamiento, comprando

Email: elena_16_369@hotmail.com

el activo que la empresa requiere para dárselo mediante un contrato de arrendamiento financiero, a cambio de pagos periódicos. Y es que el arrendamiento financiero se ha convertido en un medio de financiación que se propone, de manera general, dar respuesta a la creciente demanda de capital en los sectores de la industria y el comercio (Leyva, 2003).

Estadísticas proporcionadas por ASBANC (Asociación de Bancos del Perú), respecto a agosto del año 2012, muestran que los números de contratos de arrendamiento financiero, hasta agosto del presente año, creció en un 6.46%, de los cuales en el sector de Industrias Manufactureras se realizó el 15.71% del total de contratos de arrendamiento financiero, por un monto de 4.683.604 miles de nuevos soles.

Además de ello, también mencionan que el número de contratos de arrendamiento por tipo de bien, el más representativo es contratos por unidades de transporte terrestre, seguido de maquinaria y equipos industriales, que representan el 64.66% y 19.76% respectivamente.

En nuestro país existen diferentes empresas que han optado por el arrendamiento como una alternativa de financiamiento. Se puede observar que el crecimiento que ha tenido el arrendamiento como modalidad en nuestro país ha sido notable y, en particular, en el sector de industrias manufactureras.

Arrendamiento financiero

¿Qué es arrendamiento financiero?

El arrendamiento financiero puede ser abordado bajo dos criterios: alternativa de financiamiento y contrato. Bajo el primer criterio, según Torres (2010) el arrendamiento financiero se define como un alternativa de financiamiento en el que una persona denominada arrendatario adquiere por medio de un contrato con un arrendador, uno o más activos fijos que pueden ser nacionales o importados, tangibles e intangibles, de un proveedor nacional o extranjero, para utilizarlos en su empresa; a cambio del pago de cuotas periódicas en un plazo determinado y con derecho de ejercer la opción de compra al término del contrato. En este sentido Jinesta (1992) menciona que es una nueva alternativa de financiación frente al préstamo o la compra-venta a plazos, rápida y flexible de bienes de capital, que desmitifica el rol de la propiedad de los bienes productivos, para exaltar el rol del disfrute y utilización económica de los mismos. Además, este último autor añade que esta alternativa de financiamiento se puede dar en el mediano o largo plazo. Por lo tanto, el arrendamiento financiero es, en esencia, una fuente de financiamiento, pues logra atenuar el flujo de efectivo principalmente por la inversión a realizar (Solé, 2012).

Por otro lado, Bertolotto (2006) menciona que el arrendamiento financiero es el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles. Bajo el mismo criterio, García (2011) agrega que es un contrato con derecho de compra, en donde el arrendador traspasa los derechos de uso de un determinado bien a cambio del pago de cuotas durante un plazo determinado. Asimismo, Saavedra (2010) cambia el término “contrato” y lo define como convenio que confiere el derecho de usar un bien por un período determinado. Por su parte, Eduardo Cogorno citado por

Chang (2007) lo considera como el contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido a pedido del locatario. Cabe mencionar también que para el Dr. Antonio Ortúzar, citado por Chang (2007), la operación de leasing supone la existencia no solo de uno, sino de dos contratos, el de compra-venta del bien, que se celebra entre la empresa de leasing, el proveedor y el contrato de leasing propiamente tal, entre la empresa y el usuario.

Características

El arrendamiento financiero se caracteriza en base a tres puntos específicos tales como: duración y carácter, tipos de bienes y, por lo que sucede, al finalizar el contrato de arrendamiento financiero.

Bajo el primer punto Narváz (1990) hace énfasis que la duración es de tres a seis años para bienes muebles y de veinte a treinta años para bienes inmuebles, por su parte Chang (2007) dice que el plazo del contrato es fijado por las partes. Asimismo Bertolotto (2006) añade que el plazo del contrato suele establecerse según el período estimado de vida útil. En ese lapso de tiempo, el convenio no puede ser modificado, salvo por acuerdo entre ambas partes, en otras palabras, el carácter del arrendamiento financiero es irrevocable por ambas partes (Narváz, 1990). Además Nova, citado por Jinesta (1992), menciona que el leasing financiero suele recaer sobre bienes de equipo o de capital con un mercado limitado y difíciles de recolocar, por tal motivo este contrato tiene un plazo que comprende la vida económica útil del bien, el cual es fijo y forzoso, es decir, no se admite la rescisión unilateral antes del vencimiento del contrato. Aclarando lo antes mencionado, una de las normativas “ícono” de los arrendamientos que es el FAS # 13 Contabilización de los Arrendamientos, emitida en 1976 por la FASB (Financial Accounting Standard Board), la cual a pesar de sus años de haber sido emitida, continúa siendo un marco de referencia y mantiene intacta su vigencia para contadores y administradores, indica que el período de arrendamiento es igual o mayor que el 75 % de la vida económica estimada del activo (Solé, 2012).

En cuanto al tipo de bien el Decreto Legislativo N.º 299, mencionado por Bertolotto (2006), refiere que los bienes deben ser tangibles e identificables. Bajo el mismo criterio Torres (2010) agrega que el arrendamiento financiero se lleva a cabo principalmente con bienes muy especializados, tales como máquinas de fabricación,

equipos o vehículos especiales, adecuados a la particular necesidad de la empresa arrendataria.

Lo que corresponde a la acción que se realiza al finalizar el contrato, la mayoría de autores concuerdan en que al finalizar dicho plazo, el arrendatario puede elegir entre devolver el bien, prorrogar el acuerdo o comprar el bien a valor residual establecido en el contrato (Bertolotto, 2006). A esta opinión García (2011) añade que el valor residual al que se ejerce la compra es la diferencia entre el precio de adquisición inicial que tuvo el arrendador y los gastos e intereses abonados por el arrendatario, ante esta característica Torres (2010) asume que de no ejercer la compra por parte del arrendatario, se puede prorrogar el convenio, pagando un precio menor o simplemente devolver el bien.

Cabe resaltar además que la Norma Internacional de Contabilidad N.º 17, citada por León (2012), agrega una característica primordial mencionando que el arrendamiento financiero es un tipo de arrendamiento en el que se transfieren al arrendatario sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. Por su parte, Chang (2007) menciona que el arrendador no responde a los daños y vicios que pudiera tener el bien. Y es que esta última situación se origina debido a la participación del proveedor, ya que son ellos los que responden frente al arrendatario por la idoneidad, calidades técnicas y condiciones de funcionamiento del equipo, es por ello que el arrendador se exonera de esta responsabilidad.

Componentes del arrendamiento financiero

Los componentes o como lo denomina Jinesta (1992), los polos subjetivos que intervienen en el arrendamiento financiero son tres: empresa locadora o arrendador, arrendatario y el proveedor.

En cuanto al primer componente Saavedra (2010) menciona que la empresa locadora es la propietaria del bien materia de arrendamiento financiero, asimismo, resalta de que si es una empresa domiciliada en el país, deberá ser bancaria o financiera autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros y en caso sea una empresa no domiciliada y que desea realizar operaciones de arrendamiento financiero en el mercado interno, deberán estar registradas en la entidad mencionada. Asimismo, Jinesta (1992) denomina a este componente como dador o sociedad de leasing y que tiene como único cometido ofrecer respaldo financiero, ya que es el que aporta recursos financieros para adquirir los bienes

objeto del contrato, enfatiza que su función consiste en adquirir bienes con el objeto de trasladar el uso y goce; tratándose, entonces, de una actividad intermediadora. Por su parte, Torres (2010) enfatiza que el rol del arrendador es el de adquirir, de la compañía proveedora, el bien que el arrendatario ha elegido previamente, para que el arrendatario haga uso de él, recibiendo a cambio el pago de cuotas periódicas, por el monto y en el período acordado. Por lo tanto, el arrendador se limita a proveer el dinero y retener la titularidad de los bienes (Jinesta, 1992).

También está el arrendatario, este es la persona natural o jurídica, nacional o extranjera que, al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivas (Saavedra, 2010). Ante esto, Jinesta (1992) opina que es la persona física o jurídica que recibe el uso y goce del bien. Puede ser un industrial, comerciante (persona física o jurídica) e incluso una persona que ejerce una profesión liberal. A los cuales les corresponde el aspecto técnico de la operación, en el sentido de identificar y determinar sus necesidades, escoger el proveedor y la clase de maquinaria o equipos que le satisfacen, es decir son ellos, y no el arrendador, quienes dan su conformidad sobre la calidad y funcionamiento del equipo al momento de la entrega. Respecto a este componente, Torres (2010) menciona que desde el aspecto tributario el arrendatario es el propietario del activo, debiendo considerarlo en su balance como activo fijo para acogerse al beneficio de la depreciación acelerada, y en el pasivo dentro del rubro de obligaciones financieras.

Finalmente, el último componente es el proveedor, según Torres (2010) es el que proporciona los bienes muebles o inmuebles, nacionales e importados. Bajo el mismo criterio Jinesta (1992) agrega que es el proveedor el que frecuentemente toma la iniciativa de los contactos iniciales entre la sociedad de leasing y sus clientes. Permaneciendo durante el contrato en relación directa tanto con el dador como con el tomador, su participación en el contrato es de vital importancia, pues responde frente al arrendatario por la idoneidad, calidades técnicas y condiciones de funcionamiento.

Ventajas y desventajas

El arrendamiento financiero presenta beneficios financieros y tributarios. Torres (2010) menciona que uno de los beneficios financieros es proporcionar liquidez a las empresas para la adquisición de un bien

solicitado, además de ello proporciona disponibilidad de las líneas de crédito que a firma mantiene con otras instituciones, es decir, que la deuda que la empresa mantiene por el leasing no afecta a otros financiamientos. Bajo el mismo criterio Chang (2007) resalta que una de las ventajas primordiales es que el usuario puede financiar el total de la cantidad, es decir el cien por ciento del valor del bien, lo que da como resultado una mayor agilidad a la hora de optar por él, aparte de ello permite una financiación a mediano y largo plazo sin alterar la elección y control de la empresa. Más aún el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento contribuye con el flujo de efectivo (Solé, 2012). Respecto a este enunciado Saavedra (2010) complementa diciendo que permite al usuario una planeación financiera más efectiva, porque permite planear el monto del pago del arrendamiento de acuerdo a la generación de ingresos del bien productivo.

Por otro lado, desde la perspectiva tributaria, el arrendamiento financiero presenta beneficios en las cuotas mensuales que paga el arrendatario, es decir sirve como crédito fiscal para su declaración del Impuesto a la Renta (IR). Igualmente, se beneficia con una depreciación acelerada del activo en función al plazo del contrato (Torres, 2010). Bajo el mismo criterio, Bertolotto (2006) agrega que se obtiene beneficios tributarios tales como diferimiento de impuestos, mediante una depreciación acelerada de los bienes, sin embargo, señala que esta es una media verdad porque la depreciación acelerada, para fines tributarios, es posible solamente si el contrato de leasing se rige por la ley N.º 27394 y el DL N.º 915, sujeto a algunas condiciones como son que el plazo del contrato sea como mínimo de dos años para bienes muebles y de cinco años para bienes inmuebles, además de que los bienes arrendados estén destinados a la obtención de rentas gravadas.

Sin embargo, así como hay ventajas también hay desventajas, principalmente en aquellos países en que existe una limitación fiscal en relación con el monto máximo del interés deducible por la obtención de créditos (Chang, 2007). Otra desventaja se da en el caso de que el arrendatario requiere cancelar el contrato antes del plazo pactado, ya que deberá cubrir una prima, (Gómez, 2010). Por otro lado, Saavedra (2010) menciona como desventaja la fluidez de las innovaciones tecnológicas.

Cabe resaltar que algunos autores, como Torres (2010) enumera que el más importante beneficio es el costo financiero, el cual es menor en comparación a otras

fuentes de financiamiento, por lo que se mantiene fijo durante el contrato. Sin embargo, Saavedra (2010) difiere de esta ventaja y lo considera como la principal desventaja, asumiendo que el costo del arrendamiento financiero es superior respecto a los otros sistemas. Por su parte Bertolotto (2006), en cuanto al costo financiero, menciona que el arrendamiento financiero tiene una tasa de interés implícita que es negativa.

En consecuencia, entonces, se puede aceptar la cita de Gómez (2010) quien considera que los beneficios e inconvenientes son enunciativos, ya que depende de las posibilidades y necesidades de cada entidad, así como las características de su particular entorno económico, por lo tanto, se deberá analizar y evaluar la opción que presenta el arrendamiento financiero en cada caso específico.

Contrato de arrendamiento financiero

¿Qué contiene?

El contrato de arrendamiento financiero engloba cláusulas específicas como son: monto financiado, cuotas pactadas, valor de la opción de compra. Según Jinesta (1992) menciona que un sector mayoritario de la doctrina considera que el arrendamiento financiero es un contrato específico, por la duración del contrato equivalente a la amortización del bien y por la opción de compra inherente. Asimismo, Levy (2003) añade que en el contrato se deberá también estipular cuál de las dos partes cubrirá los costos de mantenimiento, y demás gastos que genere el contrato.

Según lo dispuesto por el Artículo 5º del Decreto Legislativo N.º 915 (2001) que precisa los alcances del Artículo 18 del Decreto Legislativo N.º 299 y modificado por la Ley N.º 27394: menciona que el contrato de arrendamiento financiero deberá estipular el monto del capital financiado, así como el valor de la opción de compra y de las cuotas pactadas, discriminando capital e intereses.

Esta regla también deberá observarse con ocasión de cualquier modificación del contrato de arrendamiento financiero, cuando se afecte el monto del capital financiado y/o el valor de la opción de compra y/o el monto de las cuotas pactadas.

Por otro lado, Levy (2003) menciona que el contrato de arrendamiento financiero tiene características relevantes, como son: el plazo inicial es forzoso e irrevocable, el

monto de las rentas pactadas durante el plazo inicial debe tener características definidas, de acuerdo a la legislación, se determina una opción de compra al término del contrato, por un valor menor al de mercado del bien arrendado

Modalidades

Dentro del contrato de arrendamiento financiero, existen diversas modalidades como son: arrendamiento neto, arrendamiento global, arrendamiento total y arrendamiento ficticio.

Respecto a la primera modalidad, Levy (2003), menciona que, en este caso, el arrendatario cubre los gastos adicionales generados en la adquisición y utilización del bien arrendado, es decir solo se financia el valor del equipo. Como ejemplo de este se puede mencionar el arrendamiento de equipo industrial o equipo de transporte.

En la modalidad de arrendamiento global, el arrendador cubre, al proveedor del equipo, todos los gastos de mantenimiento, seguros, impuestos y derechos de importación, gastos de instalación, etc, los cuales se incorporan al costo de adquisición del equipo para que, a través de las rentas periódicas, dicho costo sea repercutido al arrendatario y recuperado por la arrendadora, el ejemplo más común es el financiamiento de equipos de computación sofisticados, de alta tecnología y valor, así como de rápida obsolescencia (Levy, 2003).

En cuanto al arrendamiento total, Levy (2003) agrega que esta modalidad permite al arrendador recuperar el costo total del activo arrendado, adicionado por el interés, a través de las rentas periódicas, cabe señalar que la opción de compra al final del contrato es simbólica.

Finalmente, la modalidad de arrendamiento ficticio, según Levy (2003), es conocida con el nombre de "Venta y arrendamiento ficticio", y señala que esta modalidad es de gran importancia porque es una operación mixta e inversa al arrendamiento financiero normal, ya que a través de esta modalidad una empresa industrial o comercial vende todos o parte de sus activos fijos a una arrendadora, la cual establece un contrato de arrendamiento financiero por los mismos bienes con el propietario original de los mismos. Así también Bertolotto (2006) considera a esta modalidad como retro arrendamiento, y añade que bajo esta modalidad se consigue financiar o reponer el capital de trabajo

estructural. Además, la Ley N.º 27394, citado por Chang (2007), menciona que tratándose de operaciones de *lease back* o retroarrendamiento, el arrendatario deberá continuar depreciando el activo en las mismas condiciones, y sobre el mismo valor anterior a la transferencia. Precisa, adicionalmente, que el arrendatario no reconocerá una renta gravada cuando transfiera activos al arrendador para realizar la operación de *lease back*, salvo que el arrendatario no ejerza la opción, en cuyo caso la renta se devengará en el ejercicio en que vence el plazo para ejercer dicha opción o que, por cualquier motivo, se deje sin efecto el contrato, en cuyo caso la renta se devengará en el ejercicio en que tal situación se produzca.

Sin embargo, atendiendo al rol que desempeñan cada una de las partes intervinientes en el contrato, se desprende una nueva agrupación de modalidades como son: leasing directo, lease back o retro arrendamiento y leasing arrendador-proveedor.

Respecto a la primera modalidad, Bertolotto (2006) menciona que intervienen tres agentes claramente diferenciados entre sí: el arrendador, el arrendatario y el proveedor. Además bajo el arrendamiento directo la empresa adquiere el uso de un activo que no poseía antes, una amplia variedad de acuerdos de arrendamiento directo cubren diversas necesidades de las empresas, (Gómez, 2010).

En el retroarrendamiento, el arrendatario hace también las veces de proveedor de los bienes. Eso significa que realizará una venta de activos al arrendador para, simultáneamente, contratar con este un leasing, (Bertolotto, 2006).

Por último, está el leasing arrendador-proveedor, en esta modalidad el arrendador es también el proveedor de los bienes, y ha sido muy utilizada por bancos, financieras y empresas especializadas para recolectar activos fijos adjudicados, provenientes de colocaciones impagas (Bertolotto, 2006).

Derechos y obligaciones

De la sociedad de leasing

Los derechos de la sociedad de leasing se pueden dar en cuanto a la cobranza de la financiación hecha y al bien dado, mediante el financiamiento.

Respecto al primero, Rojas (2007) dice que los derechos que tiene la sociedad de leasing es exigir el pago del precio pactado, también de reclamar indemnización en su caso. Asimismo, Jinesta (1992) añade que el dador, tal como el considera a la sociedad de leasing, tiene el derecho de percibir el canon pactado. Aclarando que canon es lo mismo que decir cuota o renta.

Por otro lado, en cuanto al bien, según Rojas (2007) la empresa de leasing tiene el derecho de inspeccionar la utilización del bien. Por su parte, Jinesta (1992) menciona que la obligación, en cuanto al bien, se desprende para con el proveedor y con el arrendatario.

Respecto a la obligación que tiene la empresa de leasing con el proveedor, Saavedra (2010) menciona que es pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien. Asimismo, Rojas (2007) añade como obligación al hecho de adquirir el bien a un proveedor determinado. Bajo el mismo criterio, Jinesta (1992) agrega que se debe realizar el pago oportuno de la compra-venta para que, de esa manera, la entrega del bien sea oportuna.

Más aún, en su obligación con el arrendatario, Reyes (1998) menciona que la obligación fundamental que asume la sociedad de leasing es financiar la operación, es decir, aportar el capital necesario para la adquisición del bien. Por su parte Jinesta (1992) enfatiza que debe adquirir no cualquier bien, sino el previamente escogido por el tomador. Finalmente, la obligación de informar al usuario (arrendatario) de sus obligaciones y cumplir el contrato, hasta su finalización (Rojas, 2007).

Del usuario

Rojas (2007) menciona que los derechos de los usuarios es exigir la entrega del bien, también el de ejercitar la opción de compra y de adquirir el bien antes de finalizar el contrato, pagando todas las cuotas y el valor residual. También Reyes (1998) añade que el cliente (arrendatario) debe escoger el bien, de conformidad y según sus necesidades.

Y como obligaciones tiene el de pagar el precio acordado en el plazo establecido, además de la utilización correcta del bien y el de correr con los gastos de mantenimiento y seguros, (Rojas, 2007).

Del proveedor

Según Rojas (2007) el proveedor tiene el derecho de recibir de la entidad de leasing el precio estipulado y la

obligación de entregar el bien en buenas condiciones responder ante defectos y de prestar asistencia técnica, si así está estipulado. Por su parte Reyes (1998) menciona que el proveedor no actúa como parte del contrato, pero puede ocupar un papel marginal asumiendo obligaciones, como, por ejemplo, de servicio de postventa o entrega del bien al arrendatario, sin embargo, es necesario señalar que las obligaciones mencionadas se derivan del contrato de compra-venta, mas no del contrato de leasing.

El reconocimiento

El reconocimiento y medición de los activos se realizará desde la perspectiva del arrendatario, ya que según la última regulación dada mediante Ley N.º 27394 (2000), y el Decreto Legislativo N.º 915 (2001), el ente a quien corresponde tomar el bien arrendado y contabilizarlo como un activo es el arrendatario, consistiendo en ingresar el bien del activo fijo al valor razonable y/o al valor presente de los pagos mínimos.

El valor razonable, según García (2011), viene a ser el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado que realizan una transacción libre.

Por otro lado, el valor presente de los pagos mínimos por el arrendatario será el que resulte luego de aplicar, como factor de descuento, la tasa de interés implícita en el arrendamiento, siempre que se pueda determinar, de lo contrario debe emplearse una tasa incremental de los préstamos del arrendatario, (García, 2011).

Por su parte, Saavedra (2010) menciona que al inicio el arrendatario reconocerá en los arrendamientos financieros como activos y pasivos en sus balances generales. Asimismo, Hirache (2011) añade este reconocimiento inicial que consiste en utilizar el valor razonable o el valor presente de los pagos mínimos, considerando el monto que sea menor al inicio del arrendamiento, además de que se contabilice en el mes que se dé comienzo el plazo de arrendamiento, haciendo uso del plan de cuentas que se encuentre vigente a la fecha.

Este último, menciona además que se realiza una medición posterior o reconocimiento de las cargas financieras, en donde se identifica la deuda conformada en cuotas pendientes de amortización y los intereses y, de presentarse pagos contingentes, se reconocerán como gastos en los períodos en los que se incurran.

Conclusión

El arrendamiento es una fuente de financiamiento que se origina por la necesidad que tiene una empresa de adquirir un bien, ya sea para aumentar su capacidad productiva, mejorar el servicio o implementar nuevos proyectos; ante esta necesidad la empresa de leasing o la entidad financiera compra el bien y, mediante un contrato de arrendamiento financiero, cede el uso del bien a la empresa que lo necesite, a cambio de pagos periódicos y con la opción de que, al finalizar el contrato, este pueda comprar el bien.

Se puede decir, entonces, que el arrendamiento financiero es un contrato de financiamiento, en la que intervienen básicamente el arrendador como la entidad que financia la compra del bien y el arrendatario como el ente que usa el bien a cambio del pago, además, de manera indirecta, el proveedor del bien.

Además, el uso de esta fuente de financiamiento proporciona ventajas financieras y tributarias, por lo que su análisis ayuda a tomar decisiones respecto a qué medio de financiamiento deba optar la empresa.

Referencias

- Ley 27394 - *Ley que modifica el impuesto a la renta y el decreto legislativo N.º 29*. (30 de diciembre de 2000). Perú.
- Decreto Legislativo N.º 915. (11 de abril de 2001). *Decreto legislativo que precisa los alcances del artículo decreto legislativo N.º 299, modificado por la ley N.º 27394*. Perú.
- Bertolotto, J. (julio de 2006). Arrendamiento financiero: ventajas y desventajas. (D. A. Administrativas, Ed.) *Publicación mensual Contabilidad y Negocios*, 1, 27-31.
- Chang, N. (mayo de 2007). Hacia un tratamiento tributario de las operaciones de arrendamiento financiero. *Revista Peruana de Derecho Tributario*, 1(2), 2-46.
- Empresarial, B. (11 de enero de 2011). Blog Empresarial. (Asesor Empresarial-*Revista de Asesoría Especializada*) Recuperado el 19 de Setiembre de 2013, de http://www.asesorempresarial.com/web/blog_i.php?id=113
- García, J. L. (15 de abril de 2011). Arrendamiento financiero (Leasing). *Publicación quincenal Actualidad Empresarial* (228), I 15 - I 17.
- Gómez, J. (2010). El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas. *Tesis de pregrado*, Universidad Veracruzana, Facultad de Contaduría y Administración, Xalapa Enríquez.
- Hirache, L. (Primera Quincena de julio de 2011). Arrendamiento financiero o leasing - NIC 17 Arrendamientos. *Revista Actualidad Empresarial* (234), IV.6 - IV.9.
- Jinesta, E. (1992). El contrato de leasing financiero con opción de compra. *Revista Judicial* (55), 19-38.
- León, A. (18 de abril de 2012). Arrendamiento NIC 17. *Incidencias tributarias de las IFRS*. Lima, Lima, Perú: Colegio de Contadores Públicos de Lima - Dirección de Certámenes y Conferencias.
- Levy, L. H. (2003). *El arrendamiento financiero, sus repercusiones fiscales y financieras*. México, México: ISEF Empresa Líder.
- Narváez, A. (enero-marzo de 1990). Estudio comparativo sobre el tratamiento contable del arrendamiento financiero en España, Argentina y Perú. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XX(62), 115-161.
- Pérez, B. (s.f.). El contrato de suministros y el arrendamiento financiero. *Auditoría Pública*, 37-42.
- Reyes, D. (diciembre de 1998). El contrato mercantil de arrendamiento financiero y su rol actual en la economía cubana. *Revista Cubana de Derecho* (12), 28-55.
- Rojas, A. (2007). Leasing, socio-estratégico para la reconversión industrial. *Revista M&M*, 104-113.
- Saavedra, C. d. (2010). *El arrendamiento financiero (Leasing) en la gestión financiera de la micro y pequeña empresa en el distrito de La Victoria*. La Victoria: Universidad de San Martín de Porres.
- Solé, R. (2012). Arrendamientos en Costa Rica, tres dimensiones distintas: contable, tributaria y financiera. *Ciencias Económicas*, 30(1), 217-233.
- Torres, O. (2010). Leasing: Beneficios financieros, tratamiento, metodologías en la financiación de equipos y maquinarias. (F. d. UTP, Ed.) *CITANIF 2*.