



FACULTAD DE POSTGRADO

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

**ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO
FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

SUSTENTADO POR:

**AMY STEFANY MUÑOZ MURILLO
KENIA YULYVETH MONTOYA PAVÓN**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

TEGUCIGALPA M.D.C., F.M., HONDURAS, C.A.

MARZO 2017

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JOSÉ ARNOLDO SERMEÑO LIMA



FACULTAD DE POSTGRADO

ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

**AMY STHEFANY MUÑOZ MURILLO
KENIA YULYVETH MONTOYA PAVÓN**

Resumen

El presente proyecto de graduación tuvo como propósito la creación de un documento que diera a conocer los beneficios del arrendamiento financiero, donde su principal objetivo fue resumir toda la información concerniente a los antecedentes, definiciones y ventajas para que sirviera de consulta, acerca de esta modalidad de financiamiento. La metodología que se utilizó fue de acuerdo a las diferentes clases que fueron recibidas durante la maestría como ser metodología de la investigación, dirección financiera, contabilidad financiera donde se empleó fórmulas como ser cálculo de renta, interés simple, escudo fiscal, registro del gasto en los estados financieros. De acuerdo a los resultados que se obtuvieron, se concluyó que las empresas entrevistadas en su mayoría conocían muy poco del arrendamiento y sus beneficios, muchas de ellas confundiéndolo con el crédito, todo esto por falta de educación financiera, de igual manera influye la falta de publicidad por parte de ACRESA, por lo que se le recomendó que debe realizar una estrategia de darse a conocer en el medio utilizando las diferentes herramientas de marketing que hoy en día se están utilizando como ser redes sociales, páginas WEB, agencias virtuales, entre otros.

Palabras claves: Arrendamiento, Crédito, Depreciación, Escudo Fiscal, Opción a Compra.



FACULTAD DE POSTGRADO

ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

**AMY STHEFANY MUÑOZ MURILLO
KENIA YULYVETH MONTOYA PAVÓN**

Abstract

The purpose of this graduation project was the creation of a document that would reveal the benefits of financial leasing, where its main objective was to summarize all the information concerning to the antecedents, definitions and advantages so it can be used as an assistance about this financial modality. The methodology used was according to the different classes that were taken during the master's degree program such as research methodology, financial management, financial accounting, where formulas were used to calculate income, simple interest, fiscal shield, expense record in financial statements. According to the results obtained, it was concluded that few companies interviewed knew very little of leasing and its benefits, many of them even confused it with the credit, all this for the lack of financial education, and the lack of Advertising by ACRESA, so it was recommended to carry out a strategy to become known in the market using the different advertisement tools that are being used today such as social networks, WEB pages, virtual agencies, among others.

keywords: Credit, Depreciation, Lease, Option to Purchase, Tax Shield.

DEDICATORIA

A Dios por brindarme sabiduría, salud y fortaleza para culminar este escalón más de mi vida, a mi hija querida que me inspira a ser una mejor persona en todas las áreas de mi vida, a mi madre que ha sido mi impulso a lo largo de este caminar porque siempre estuvo ahí brindándome su apoyo y consejo para hacer de mí una mejor persona, a mi familia y amigos por sus buenos deseos y ánimos durante este tiempo de preparación.

Con cariño Amy Muñoz.

A Dios Todo Poderoso por darme la vida, salud, fuerzas y sobre todo sabiduría. Sin Él nada hubiera sido posible. GRACIAS DIOS. A mis padres, Elías Montoya y Bertha Pavón quienes han sido mi guía y apoyo incondicional a lo largo de toda mi vida, por haberme inculcado los valores para ser una mujer de bien y por sus consejos oportunos a lo largo de todo este proceso, y obtener este logro, que también es de ellos. A mis hermanas, mi novio y mis amigos por ser una fuente de motivación y apoyo dándome ánimos de superación para poder lograr mi sueño de toda una vida.

Con cariño Kenia Montoya.

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradecemos A la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) por brindarnos una formación académica de altura, así como facilitarnos los medios para recibir el pan del diario saber.

Al personal docente de la facultad de Post-grado por habernos brindado todos los conocimientos necesarios para ser un profesional de éxito y obtener el título de “Master en Dirección Empresarial con Orientación en Finanzas”.

A todos nuestros compañeros que hemos adquirido a lo largo de la carrera y que de alguna u otra forma nos brindaron su colaboración, apoyo y aliento en nuestro tiempo de estudio.

A la empresa Arrendamientos y Créditos Atlántida, S.A. (ACRESA), por permitirnos desarrollar la investigación, facilitándonos el acceso a la información y contar con la colaboración del personal involucrado.

A ellos, gracias infinitas.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	2
1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	10
1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO	12
1.5 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	13
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	14
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	14
2.2. TEORÍA DE SUSTENTO.....	23
2.3. CONCEPTUALIZACIÓN	26
2.4 INSTRUMENTOS UTILIZADOS	29
2.5 MARCO LEGAL.....	29
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	32
3.1 METODOLOGÍA A UTILIZAR.....	32
3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	33
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS	35

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN	37
3.6 LIMITANTES DE ESTUDIO	37
3.7 PROCESO ARRENDAMIENTO FINANCIERO SEGÚN ACRESA	38
CAPÍTULO IV. RESULTADO Y ANÁLISIS	52
4.1 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA APLICADA	52
4.2 CRUCE DE VARIABLES	66
4.3 ESCENARIO COMPARATIVO DE ARRENDAMIENTO VS. PRÉSTAMO	71
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	77
5.1 CONCLUSIONES	77
5.2 RECOMENDACIONES	78
BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXO 1 – ENCUESTA	85
ANEXO 2 – CARTA DE AUTORIZACIÓN ACRESA	87
ANEXO 3 – PROPUESTA DE ARRENDAMIENTO	88
ANEXO 4 – PLAN DE AMORTIZACIÓN, TIR DE ARRENDAMIENTO	90
ANEXO 5 – ESQUEMA OPERATIVIDAD DEL ARRENDAMIENTO	91
ANEXO 6 – PROCESO DE CANCELACION DE CONTRATO	92
ANEXO 7 – ACTIVOS QUE PUEDE ADQUIRIR EN ARRENDAMIENTO	95

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. 5 FUERZAS DE POTTER.....	18
FIGURA 2. COMPARATIVO ARRENDADORAS.....	66

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. VARIABLES DE FACTORES MACRO AMBIENTALES	15
TABLA NO 2 – ESCENARIO COMPARATIVO SE PRESENTA UNA OPERACIÓN DE ARRENDAMIENTO.....	72
TABLA NO 3 – ESCENARIO COMPARATIVO SE PRESENTA UNA OPERACIÓN DE UN PRÉSTAMO.	73
TABLA NO 4 – DETALLE DE DEPRECIACIÓN DE ESCUDO FISCAL.....	74
TABLA NO 5 - RESUMEN DEL EFECTO DEL AHORRO FISCAL EN AMBAS OPERACIONES	75
TABLA NO 6 – ESTADO DE RESULTADO REGISTRANDO LA RENTA DEL ARRENDAMIENTO.....	76

ÍNDICE DE TABLAS DE FRECUENCIA

TABLA DE FRECUENCIA No 1 – GIRO DE EMPRESA ENTREVISTADA	53
TABLA DE FRECUENCIA No 2 – CONOCIMIENTO DE LA DEFINICIÓN DE ARRENDAMIENTO	54
TABLA DE FRECUENCIA No 3 – QUE TANTO CONOCEN DE ARRENDAMIENTO.....	55
TABLA DE FRECUENCIA No 4 – CONOCIMIENTO DE ACTIVOS QUE PUEDE ADQUIRIR MEDIANTE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.	56
TABLA DE FRECUENCIA No 4.1 – TIPO DE ACTIVOS QUE PUEDE ADQUIRIR MEDIANTE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	57
TABLA DE FRECUENCIA No 5 – HA SOLICITADO EL SERVICIO ARRENDAMIENTO	58
TABLA DE FRECUENCIA No 6 – BENEFICIOS QUE CONOCE DEL ARRENDAMIENTO	59
TABLA DE FRECUENCIA No 7 – FACTOR RELEVANTE DEL ARRENDAMIENTO.....	60
TABLA DE FRECUENCIA No 8 – CONOCE DE ACRESA.	62
TABLA DE FRECUENCIA No 9 – POR CUAL MEDIO SE ENTERÓ DE LA EXISTENCIA DE ACRESA?	63
TABLA DE FRECUENCIA No 10 – CONOCIMIENTO DE OTRA ENTIDAD DE ARRENDAMIENTO.....	64
TABLA DE FRECUENCIA No 10.1 – NOMBRE DE OTRAS ENTIDADES MENCIONADAS POR LOS ENCUESTADOS.....	65
TABLA DE FRECUENCIA No 11 – CRUCE DE PREGUNTA No 1, PREGUNTA No 2.....	67
TABLA DE FRECUENCIA No 12 – CRUCE DE PREGUNTA No 1, PREGUNTA No 5.....	68
TABLA DE FRECUENCIA No 13 – CRUCE DE PREGUNTA No 3, PREGUNTA No 4.....	69
TABLA DE FRECUENCIA No 14 – CRUCE DE PREGUNTA No 8, PREGUNTA No 9.....	70

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO NO 1 – GIRO DE EMPRESA ENTREVISTADA	53
GRÁFICO NO 2 – CONOCIMIENTO DE LA DEFINICIÓN DE ARRENDAMIENTO	54
GRÁFICO NO 3 – QUE TANTO CONOCEN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	55
GRÁFICO NO 4 – CONOCIMIENTO DE BIENES QUE PUEDE ADQUIRIR MEDIANTE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	56
GRÁFICO NO 4.1 – TIPO BIENES QUE PUEDE ADQUIRIR MEDIANTE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	57
GRÁFICO NO 5 – HA SOLICITADO EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO.	58
GRÁFICO NO 6 – BENEFICIOS QUE CONOCE DEL ARRENDAMIENTO.	59
GRÁFICO NO 7 – FACTOR RELEVANTE DEL ARRENDAMIENTO.	61
GRÁFICO NO 8 – CONOCE DE ACRESA	62
GRÁFICO NO 9 – POR CUAL MEDIO SE ENTERÓ DE LA EXISTENCIA DE ACRESA .	63
GRÁFICO NO 10 – CONOCIMIENTO DE OTRA ENTIDAD DE ARRENDAMIENTO.	64
GRÁFICO NO 10.1 – CONOCIMIENTO DE OTRA ENTIDAD DE ARRENDAMIENTO. .	65

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

La economía hondureña en los últimos años ha tenido un comportamiento muy cambiante, por el crecimiento de la empresa privada, ya sea micro, pequeña, mediana y/o grande, dichas empresas necesitan activos para la producción de bienes y servicios con el fin de originar una rentabilidad aceptable. Estos activos son adquiridos por las empresas a través de recursos propios y/o externos. El arrendamiento financiero es una modalidad de financiamiento de activos productivos por parte de las empresas, el cual presenta varias ventajas que lo hace un servicio diferenciado.

Esta tesis tiene como propósito crear un documento que dé a conocer los beneficios del arrendamiento financiero, al presentarlo como una modalidad de financiamiento de activos productivos o bienes de capital para las empresas, comerciante individual e incluso personas naturales.

Se comienza por los orígenes del arrendamiento con sus primeras formas de operar. Luego se plantea el problema en donde se centra al arrendamiento como una estrategia que genera ventajas competitivas, principalmente en el área fiscal y financiera.

El objetivo general consiste en resumir toda la información concerniente a los antecedentes, definiciones y ventajas del arrendamiento financiero, para crear un documento que sirva de consulta sobre esta modalidad de financiamiento.

Esta investigación está elaborada en seis capítulos que se describen a continuación:

Capítulo I. planteamiento de la investigación que contiene introducción, antecedentes del arrendamiento, definición del problema, objetivos y justificación.

Capítulo II Marco Teórico que aborda el análisis de la situación actual en relación al tema de la investigación.

Capítulo III. La metodología en la cual se determinó el tipo de investigación.

Capítulo IV. Resultados y análisis que nos informan los resultados de la investigación con datos estadísticos.

Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones donde se concluyen los hechos relevantes de la investigación así como las recomendaciones brindadas por nosotros después de analizar los resultados.

En cuanto a la investigación, se examinó la literatura que existía sobre el tema para fundamentar el marco referencial, sin embargo la base de este estudio se obtuvo de la información de parte de la empresa Arrendamientos y Créditos Atlántida (ACRESA).

1.2. Antecedentes Del Problema

El arrendamiento financiero no es nuevo, pero sí el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo. Este constituye una elocuente manifestación del cambio que se ha venido operando en los últimos años, en los hábitos del sector empresarial respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital.

Los orígenes del arrendamiento datan desde hace cinco mil años (AC) en la zona del Medio Oriente, donde algunos terratenientes cedían el uso de sus tierras a cambio de un canon, sin perder la propiedad de las mismas. En la antigua Grecia se llevaban a cabo contratos de arrendamiento de esclavos, minas y barcos; en estos comparecían el dueño de los bienes y el arrendatario. En estos últimos contratos ya se comenzaba a especificar una opción de compra al finalizar el plazo. En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos a las minas.

El leasing Del inglés to léase, que significa arrendar o alquilar (La gran enciclopedia de Economía , 2012). El cual tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 A.C., desarrollando contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.

No obstante el arrendamiento financiero o leasing, como su término en inglés lo indica, con sus actuales características nació en el derecho anglosajón y se dice que la paternidad le corresponde a D.P. Boothe Jr., que arrendó equipos para la fabricación de productos para el ejército de los Estados Unidos en el año de 1952, a cambio de un pago mensual por el uso y con una opción de compra al final del arrendamiento (que era previamente establecida). Posteriormente, este sistema se expandió por toda Europa, incorporándose en la década de los 60 del siglo pasado en países como Francia, Gran Bretaña, Italia y Bélgica. (Buonocore-Fantozzi, 1995).

1.2.1 Los Promotores Del Leasing

- Los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales de estas quienes vieron en el arrendamiento industrial una novedosa fórmula para dar salida a sus productos.
- Empresas explotadoras de grandes ferrocarriles americanos.
- Empresas de telecomunicaciones como Bell Telephone System de los Estados Unidos, adopto como política alquilar aparatos telefónicos a sus clientes, tanto en el hogar como en el trabajo. (Halladay, 2001).
- Otras empresas como la International Business Machines, la International Cigar Machinery y la United Schoe Machinery Corporation, con resultados positivos. (Buonocore-Fantozzi, 1995)

1.2.2 Las Primeras Empresas De Leasing.

El punto de partida del leasing con sus actuales características es el año 1952 en que se funda en San Francisco de California la United States Leasing Corporation, a fines del mismo año se funda también la Boothe Leasing Corporation.

La característica básica de estas empresas estriba en que su finalidad no es de producción sino de servicios o de intermediación financiera, empleando una mejor terminología. Atendiendo a su objeto social, entonces, proporcionan ayuda financiera a las empresas que requieren la utilización de bienes de capital o de equipo, poniendo en relación a estas con las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

Los cambios son propios de la evolución histórica de los países, fundamentalmente en el campo de la tecnología y la informática en donde se produce un elevado envejecimiento de los bienes de capital, convertidos en obsoletos no por el normal desgaste de su uso, sino porque son desplazados por otros bienes más sofisticados. Por esta razón, hay máquinas que quedan anticuadas antes de ser puestas en servicio.

1.2.3 Evolución Y Desarrollo Del Leasing

El Leasing es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista, iniciando a partir de la década del cincuenta y alcanzando su mayor esplendor en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo.

En los Estados Unidos el desarrollo alcanzado por el leasing tuvo como cercanos aliados a: 1) Normas fiscales de amortización poco liberales; 2) créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados; 3) una etapa de economía próspera con márgenes de beneficios apreciables pero con empresas comprometidas con una renovación acelerada de bienes de capital. En suma, una época de fuerte demanda de capitales frente a una rigidez de la oferta de los mismos.

En Europa Las empresas de leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE). Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el leasing.

En Francia, país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal expreso para las operaciones y las empresas de leasing. Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el leasing.

En Italia, a pesar de no tener aún una legislación orgánica en materia de leasing, su crecimiento es considerable, tal como lo demuestran los datos que siempre con mayor frecuencia se brindan con relación a los contratos en general, y al leasing en especial.

Este significativo crecimiento del leasing se presenta en otros países de este continente y de otras partes del mundo: España, República Popular China, La India, Indonesia, Corea. Sin embargo, fue Japón un país pionero del Leasing y en poco tiempo se convirtió en uno de los países líderes en el tema de Leasing.

En Latinoamérica siguiendo el ejemplo de Europa, también tiene su Federación de Empresas de Leasing (FELELEASE), que agrupa a diversas empresas del área con el objeto de promover la actividad del leasing y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países.

Se debe anotar que en esta parte de América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzó su mayor auge. En los años siguientes, a consecuencia de la crisis internacional, se registró una inesperada caída; empero, en estos últimos años se observa una notoria recuperación que lleva a pensar y abrigar esperanzas en acercarnos al desarrollo alcanzado en otras latitudes.

En Brasil el Contrato de Leasing tiene un ordenamiento jurídico en donde la ley define al leasing o arrendamiento mercantil, como la operación realizada entre personas jurídicas, que tengan por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos a terceros por la arrendadora, para fines de uso propio de la arrendadora y que atiendan a las especificaciones de esta. Ecuador es otro de los primeros países que se preocupó de darle una regulación especial al leasing.

En Chile existe la asociación Chilena de Empresas de Leasing, la cual ha tenido a su cargo la difusión de la importancia económica del leasing y sus bondades en el financiamiento de las empresas en estos últimos años.

En Colombia, se aplican a las operaciones de leasing las disposiciones del Código Civil y del Código de Comercio relativas al mandato, arrendamiento, compraventa etc.

En Uruguay, la carencia de regulación especial fue superada por la citada ley conocida como “Crédito de uso”, que se define como un contrato de crédito en virtud de la cual la institución acreditante coloca un dinero para aplicar los fondos a la adquisición de un bien por parte del tomador.

En Argentina el leasing ingresa a inicios de la década del 60, siendo adoptado no solamente por empresas privadas sino también por empresas estatales.

En el Perú la primera mención oficial del leasing, se realizó a través del Decreto Ley 22738 del 23 de octubre de 1979, bajo la denominación de arrendamiento financiero; esta ley

faculta a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipos y vehículos destinados a este tipo de operaciones. El leasing en este país fue normado y regulado por diferentes Decretos Supremos, Decretos Legislativos, Resoluciones Ministeriales y resoluciones de las diferentes instituciones reguladoras.

Las operaciones de leasing en el Perú inician su despegue en los primeros años de la década del 80, como lo demuestra la empresa Sogewiese Leasing, S.A. que obtuvo utilidades por el doble de su capital social y alcanza su más alto índice de crecimiento entre los años de 1984-1986, siendo el mayor beneficiado el sector industrial con un 34% del total de sus transacciones efectuadas, seguido por el sector comercio con un 28%, servicios con 20%. El crecimiento se detuvo en los años siguientes.

Las empresas que hacen uso importante de leasing son el sector bancario, financiero, la industria manufacturera, los negocios de maquinarias y equipos para el movimiento de tierras.

Las instituciones habilitadas a operar en leasing en el mercado son las financieras, bancarias y algunas empresas especializadas entre ellas tenemos: Bancarias: de crédito, Wiese, Bandesco, Mercantil, Santander, Interandino, Interamericano, Interbanc, Continental, Nuevo Mundo. Financieras: Promotora Peruana, Interfip, San Pedro, de Crédito, Nacional, Sudamericana, del Sur. Especializadas: Sogewiese Leasing S.A., Lima Leasing, S.A., Latino Leasing S.A., Citileasing S.A.

En este ambiente social y económico surge el arrendamiento financiero o leasing y se inserta en el mercado como una alternativa de financiamiento para la empresa, que complementa a las modalidades tradicionales.

Se debe subrayar que el leasing no nace con el objeto de reemplazar a las clásicas fórmulas de financiamiento, no obstante, proporciona un valioso aporte para hacer frente a problemas financieros que a veces son difíciles de solucionar a través de los instrumentos de crédito tradicionales, ello aunado a la posibilidad de ir pagando la inversión conforme vaya produciendo el activo.

El arreglo de leasing puede ayudar a la empresa a obtener una mayor capacidad financiera a largo plazo, ya que este implica la obtención de uso de activos fijos específicos, sin recibir realmente la propiedad sobre ellos.

En poco tiempo, el arrendamiento financiero se ha convertido en uno de los más importantes métodos de financiamiento en los países industrializados, por las diferentes ventajas que ofrece, sobretudo en la parte fiscal. (Buonocore-Fantozzi, 1995).

En Honduras, el leasing se utiliza desde hace más de cuarenta años, no obstante, es a finales de los noventa cuando adquiere más auge, debido a la importancia que dan las empresas al ahorro fiscal que se pueda obtener mediante una operación de financiamiento.

Actualmente en Honduras, la única empresa que ofrece servicios de leasing financiero es ACRESA institución que forma parte del Grupo Financiero Atlántida, la cual fue constituida

el 28 de febrero de 1978. Cabe mencionar que a mediados de la década de los 90's, algunas instituciones financieras como Banco Ficohsa, Bac de Honduras, Bancahorro y Banco del País poseían una entidad aparte que prestaba los servicios de arrendamiento financiero, sin embargo estas arrendadoras desaparecieron antes de comenzar el nuevo milenio.

Sin embargo, en nuestro medio se puede identificar a once sociedades financieras, dentro de las cuales destaca Credi Q, no obstante existen empresas extranjeras no financieras haciendo arrendamiento en Honduras como es el caso de Arrend Leasing de Guatemala la cual opera en Honduras desde hace 4 años, la cual ofrece arrendamiento en dólares a tasas bajas y a cualquier tipo de empresas sin importar sean exportadores o no, sin embargo a partir de 2012 el lempira inicio su deslizamiento, por lo que se prevé esto continuará siendo una ventaja competitiva para ACRESA ya que las empresas buscaran deuda en lempiras y no en dólares lo que se estima acrecentara la demanda de Leasing para dicha empresa. (Acresa, 2016).

1.3. Definición Del Problema

La definición del problema es una parte importante del proyecto de graduación, debido que de aquí partimos para el desarrollo del mismo, mostrándonos hacia donde debemos dirigirnos en dicha investigación, que variables se deben considerar, los objetivos a definir, ya que al final se debe concluir y recomendar tanto al posible mercado potencial de leasing, así como a la empresa que utilizamos como referencia.

1.3.1 Enunciado Del Problema

El estudio realizado pretende mostrar como la falta de publicidad y conocimiento del servicio de arrendamiento financiero hace que muchos empresarios no aprovechen los beneficios del mismo, así como muchos lo confunden con un crédito normal o consideren al arrendamiento únicamente como operativo.

ACRESA es una empresa con una trayectoria de 39 años donde aún no es muy reconocida a nivel nacional ya que carece de publicidad en los medios, y su cartera de clientes básicamente ha ido incrementándose únicamente por clientes que recomienda el Banco Atlántida, ellos no dan a conocer los múltiples beneficios con que opera el arrendamiento o leasing financiero por falta de campañas publicitarias en los medios.

El gobierno actualmente no es una institución productiva y como bien se sabe en Honduras, la mayor proporción que se recauda en concepto de tributos, es invertida en los salarios de los empleados públicos. Por otro parte, el gobierno cada vez implementa mecanismos fiscales más duros que hacen más difícil la subsistencia y crecimiento de la empresa privada en Honduras.

Luis Haime Levy (2003) afirma que:

Cuando de las condiciones económicas de un acuerdo de arrendamiento, se deduzca que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo objeto del contrato (...) dicho acuerdo deberá calificarse como arrendamiento financiero. (pág. 222)

1.3.2 Formulación Del Problema

Con el fin de presentar de forma más clara el problema de investigación, a continuación se detallan las preguntas del estudio:

- ¿Cuáles son los beneficios que ofrece el arrendamiento financiero?
- ¿Qué indicadores financieros se mejoran con el uso del arrendamiento?
- ¿Cuáles son los servicios que constituyen competencia del arrendamiento financiero?
- ¿Cuáles son las ventajas del arrendamiento financiero en comparación al crédito?

1.4. Objetivos Del Proyecto

Lo que se busca con esta investigación, se define de manera más clara y precisa con los objetivos de estudio, estableciéndose un objetivo general y varios específicos.

1.4.1 Objetivo General

Consiste en recopilar toda la información concerniente a los antecedentes, definiciones y ventajas del arrendamiento financiero, para crear un documento que sirva de consulta al área financiera que deseen conocer más sobre esta figura de financiamiento, y poder diferenciarlo del crédito.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Dar a conocer los beneficios del arrendamiento financiero como una alternativa de financiamiento atractiva.

- Conocer la opinión del costo beneficio del arrendamiento financiero de parte de los usuarios del mismo.
- Comparar el arrendamiento financiero frente al crédito tradicional.

1.5 Justificación Del Estudio

Esta investigación se centra en conocer como ACRESA maneja la operatividad del arrendamiento financiero; así mismo mostrar al arrendamiento financiero como una estrategia que genera ventajas competitivas para los empresarios, comerciantes individuales o profesionales como médicos, en la parte fiscal y financiera.

De igual forma se mostrara las diferencias del financiamiento por arrendamiento vrs. el financiamiento por medio del crédito, y a su vez conocer las opciones a las que puede optar los usuarios de este servicio.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Este capítulo nos muestra el entorno actual de ACRESA empresa que utilizamos como base en la investigación, de igual manera muestra las teorías y metodologías que basamos para desarrollar el proyecto de investigación presente.

2.1 Análisis De La Situación Actual

Es necesario realizar un diagnóstico externo para ACRESA, donde se utiliza como base los factores externos que provienen de variables macro ambientales, los cuales permiten analizar en forma general el entorno global de los sectores industriales y de las empresas, evaluando el ambiente Económico, Social, Cultural, Demográfico, Político, Tecnológico, Legal, Ecológico y Energético.

El entendimiento del entorno global se puede hacer mediante cuatro grupos de variables o factores, a saber: Político-Legal, Económico, Sociocultural y Tecnológico. Las variables más significativas de estos factores para el sector financiero, pueden afectar el logro de los objetivos estratégicos de ACRESA y de esta forma transformarse en riesgos estratégicos y afectar las transacciones y elementos que implican juicio de la organización, materializándose en sus estados financieros.

En el cuadro siguiente se muestra una sistematización de las variables que conforman los factores macro ambientales y, a continuación, una breve explicación de cada uno de estos factores:

Tabla 1. Variables de Factores Macro Ambientales

Factores	Variables
1) Político Legal	Regulaciones, elecciones, sentencias o fallos judiciales, protecciones, impuestos, entre otros.
2) Económico	PIB, ingreso per cápita, Riesgo-País, consumo. Inversión, gasto público, exportaciones, Tasas de interés, tipos de cambio, tasa de inflación, impuestos, tasa de desempleo, entre otros.
3) Socio-Cultural	Crecimiento demográfico, impacto ecológico, ética laboral, protección al consumidor, adaptabilidad cultural a los mercados internacionales, calidad de vida, entre otros.
4) Tecnológico	Mejoras científicas, nuevas patentes, inversión, innovación, métodos de mercado y ventas, entre otros.

Fuente: Plan Estratégico Acresa 2015 – 2020.

2.1.1 Factor Político-Legal

La situación política de un momento en el país puede tener efectos directos sobre el sector financiero al cual está dirigido a ACRESA, en cuanto al dictamen de nuevas leyes y regulaciones. Además, existen presiones de distintos grupos políticos para solucionar problemas sociales, medioambientales, gubernamentales, entre otros. Aunque Acresa y las demás empresas privadas, se ven menos afectada que las empresas públicas, las primeras deben tener en cuenta sobre todo la estabilidad política-legal en cuanto al sistema legislativo, judicial y administrativo, además de tener reglas claras en materia de leyes y regulaciones impositivas, laborales y medioambientales.

Actualmente ACRESA, se ve afectado en la parte legal, ya que es una empresa regulada por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) y el Banco Central de Honduras (BCH), lo cual hace tedioso el proceso de solicitar información a los clientes en general, ya que ellos no tienen la disponibilidad de cumplir con todo lo solicitado por dichas entes.

2.1.2 Factor Económico

Uno de los factores críticos en las empresas es el estado de la economía donde se desempeña la organización, debido a que las condiciones cambiantes del entorno económico ejercen fuertes presiones sobre los sectores industriales y las empresas.

Por tanto, los factores económicos favorables o desfavorables afectan a las empresas y éstas responden mediante la adaptación frente a las nuevas situaciones del medio económico.

En ACRESA, la economía actual del país afecta al sector financiero en general, ya que el constante aumento a las tasas de interés, la inflación y los tipos de cambio que van a la alza cada día, por lo cual las empresas actualmente no desean invertir en el sistema financiero, y por lo tanto ACRESA pierde mercado y ganancias.

2.1.3 Factor Socio-Cultural

El factor social-cultural puede ser considerado como el más complejo de todos debido a la gran cantidad de variables que involucra.

Una variable importante es la demográfica que indica la población existente en una zona determinada y distribución por sexo y edad. Esto puede ayudar a ACRESA a predecir su mercado potencial mediante los datos de censo y cambios en la población. Debe tenerse en cuenta también consideraciones raciales, religiosas y étnicas que puedan afectar a la organización.

Otro factor que afecta directamente a ACRESA, es la constante inseguridad y delincuencia que impera en el país, ya que muchas empresas se vuelven de alto riesgo o son víctimas de dicha situación, y eso imposibilita la relación o negociación con las mismas.

2.1.4 Factor Tecnológico

Una organización que realice su(s) actividad(es) en cualquier ámbito de actuación tendrá que definitivamente relacionarse con el desarrollo tecnológico de la actividad que realiza. ACRESA debe tener en cuenta que la difusión del desarrollo tecnológico comienza una vez que las nuevas ideas dejan de ser privadas de una persona u organización, de manera que el aprendizaje sobre una técnica o conocimiento se hace masivo para la sociedad.

Aunque las empresas siempre buscan copiar o mejorar la innovación, ACRESA debe estar siempre en conocimiento de los nuevos desarrollos tecnológicos, sobre todo en el ámbito o sector en el cual participa.

Actualmente ACRESA, se encuentra en una actualización y automatización de cada uno de sus procesos mediante un nuevo sistema, que permitirá la agilidad y eficiencia de los mismos, sin embargo Acresa es una empresa ubicada en un mercado cambiante y de gran magnitud, por lo cual debe tomar en cuenta la inversión constante en sus actualizaciones tecnológicas, no solo de equipo sino también en los procesos.

Estos cuatro factores macro ambientales influyen directamente en el sector financiero a la que la empresa pertenece y a la empresa en forma individual, mediante relaciones que determinan -para el negocio bajo análisis- la existencia de riesgos estratégicos de negocios y, consecuentemente, la existencia de transacciones y elementos de juicio que afectan los estados

financieros de la organización, todos los cuales son precisos de identificar para determinar cómo influye el macro entorno sobre la situación financiera.

2.1.5 Ambiente Competitivo

Las cinco fuerzas, que enfrenta ACRESA son:

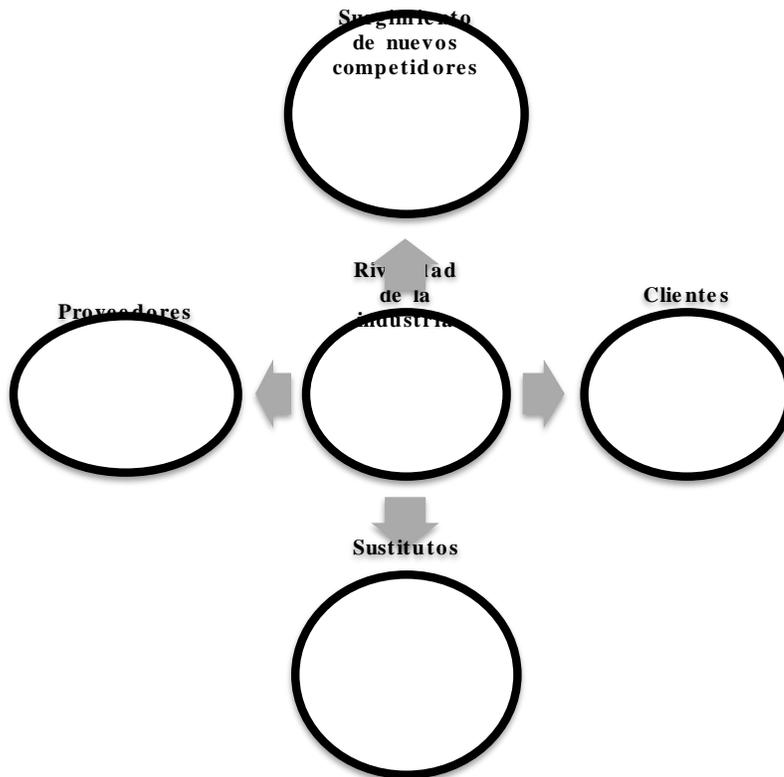


Figura 1. (5 Fuerzas de Porter)

Fuente: Libro estrategia competitiva, Michael Eugene Porter

2.1.5.1 Rivalidad de la Industria

Según la actividad económica en la cual se ubica ACRESA, existe una amplia variedad de competidores locales e internacionales en servicios financieros por lo que se ve afectada por la situación económica inestable del país; donde existen momentos de excedentes de liquidez y rápidamente se convierte en una industria en iliquidez por las medidas que implementa el gobierno y BCH.

Dentro de la competencia directa de ACRESA, se puede mencionar en primer lugar a Credi Q, Bac Honduras y Ficohsa, los cuales dentro de sus productos financieros cuenta con lo que es Arrendamiento Financiero, así también todas las demás instituciones financieras del país son competencia indirecta de ACRESA por sus otros productos como ser Créditos y Captación de Fondos. También existe una empresa no Financiera que se dedica al Arrendamiento Financiero y Operativo la cual es Arrend Leasing de Guatemala, sin embargo su participación en el mercado o en esta industria es mínima.

Cuando se percibe al servicio como un “producto financiero” más, en la que se opta únicamente por una tasa de interés, la elección por parte de los clientes se basa en la calidad y rapidez en la solución a sus requerimientos de inversión, situación que la empresa logra realizar de manera exitosa mediante una estrategia de diferenciación de nuestro servicio, no solo en aspectos inherentes a él en cuanto a los beneficios que trae consigo una operación determinada.

2.1.5.2 Sustitutos

A lo que a servicios o productos sustitutos, se puede mencionar que en este sector no existe un servicio que permita obtener las ventajas que trae el arrendamiento financiero y que

contribuyen en una manera significativa al desarrollo, crecimiento y modernización de las empresas nacionales en cuanto a la inversión de bienes productivos se refiere, indistintamente del sector en el cual opere.

2.1.5.3 Surgimiento de nuevos competidores

Para los competidores extranjeros no existen barreras de entrada, cualquier compañía de leasing del extranjero puede entrar a operar sin mayor tipo de regulaciones por parte de la CNBS en vista de que su fondeo proviene en su mayoría de líneas de crédito del extranjero, estas compañías entregan productos como por ejemplo arrendamientos en dólares sin consideración del monto a empresas que no son generadoras de los mismos.

En lo que respecta al mercado local, las barreras de entrada para nuevas compañías de leasing son más severas, sobre todo si se quieren constituir como sociedades financieras para fondearse del público, ya que requieren cumplir con todos los requerimientos establecidos por el BCH y la CNBS.

2.1.5.4 Poder de Negociación del Cliente

El poder de negociación del cliente es fuerte, ya que existe mucha oferta en servicios financieros en las cuales el servicio y tasas de interés competitivas se convierten en algunos de los criterios de decisión.

2.1.5.5 Proveedores

Hasta hace pocos años podríamos decir que no eran determinantes para la consecución de clientes ya que el poder de negociación lo tenían estos últimos, pues podían

seleccionar al proveedor que quisieran, sin embargo en el mundo actual de los negocios hacer alianzas con proveedores se ha convertido en un aspecto competitivo importante, ya que el cliente aborda en primera instancia al proveedor para conocer precios y estos últimos orientan al cliente sobre las instituciones que podrían facilitarle el bien.

Por otro lado ciertos proveedores como fuerza de la industria, se presentan como una virtual amenaza en el sentido que decidan ofrecer financiamiento para la adquisición de sus productos, como es el caso de las distribuidoras de vehículos.

Con el análisis que antecede, se puede concluir que esta empresa practica una estrategia de diferenciación, en la que prevalece su alto grado de especialización y ética, la experiencia, servicio profesional ágil, rápido y de calidad y con una buena relación con los proveedores, lo que es percibido por los clientes. (ACRESA, 2015 - 2020).

Por el hecho de ser una modalidad de financiamiento de activo fijo, el Arrendamiento está relacionado directamente con el área financiera. Esta alternativa de financiamiento puede influir en la toma de decisiones de los gerentes de empresas sobre la manera de adquirir activos productivos, debido a las diferentes ventajas que ofrece, que al ser comparadas con el crédito tradicional, resulta mucho más atractivo para el empresario.

Para entrar en algunos detalles, se puede mencionar que el crédito tradicional tiene como principal limitación, el hecho de que la suma de dinero a facilitarse depende del total de los recursos propios y del patrimonio de la empresa que será deudora. Innumerables son las veces que el solicitante del crédito ve restringida su solicitud, en razón de entenderse que su situación

patrimonial no es suficiente para hacer frente a los compromisos derivados de la amortización del crédito.

Por otra parte, el Arrendamiento permite obtener una financiación por la totalidad del valor de adquisición del bien seleccionado, sin primas o adelantos de ninguna naturaleza. Esta característica hace al leasing muy ventajoso en comparación con otros medios de financiación, en los cuales la asistencia crediticia se limita a una porción del valor necesitado, debiendo el deudor sufragar el saldo restante con fondos propios.

El Arrendamiento se inserta en el mercado financiero como una nueva técnica de crédito, suplementaria a las tradicionales, ofrecida a las empresas para su equipamiento y renovación, cuyo acceso es más simple que el de estas últimas. Este medio de financiación no está destinado a reemplazar a los métodos clásicos pero, sin duda, aporta una gran ayuda al ampliar la gama de posibilidades existentes para obtener préstamos.

Por último, y la más importante ventaja que el leasing ofrece es el escudo fiscal que genera la operación, debido a que la renta que se paga por el uso del bien se registra en un 100% como gasto, lo que contribuye a bajar la base imponible.

Desde el punto de vista jurídico, el Arrendamiento juega un papel muy importante, ya que el bien dado en arrendamiento se define en un contrato que tiene peso ante un juzgado en caso de que la arrendadora tenga que recuperar el bien porque exista falta de pago. En el contrato se estipulan los deberes u derechos de los comparecientes, que normalmente son el representante legal de la arrendadora y el representante del arrendatario.

La arrendadora por su parte se obliga a entregar el bien en perfectas condiciones; por otro lado, el arrendatario está obligado a brindarle todo el mantenimiento necesario al bien, asimismo debe protegerlo con un seguro para contrarrestar cualquier siniestro que pueda afectar al bien y debe hacerse cargo de cualquier gasto que sea necesario para su operación. Otro elemento importante es que el contrato de arrendamiento es irrevocable, de manera que se debe cumplir el plazo estipulado. La única forma de romper el contrato, es que el arrendatario compre anticipadamente (antes de su vencimiento) el bien; en esta compra anticipada la arrendadora recupera el capital invertido en el bien. (Acresa, 2016)

2.2. Teoría De Sustento

Esta parte de la investigación contiene las teorías que respaldan el proyecto de investigación abordando algunos puntos específicos de la misma, se recolectó información de diferentes bibliografías, así como varios manuales creados por ACRESA donde nos explica su teoría de contrato con promesa de venta y el uso del beneficio fiscal.

2.2.1 Teoría De Arrendamiento Con Promesa Unilateral De Venta.

Nos brinda una explicación de la celebración de arrendamiento con opción de compra:

Según Rodríguez Azuero (2009) afirma que:

El arrendamiento conlleva la celebración de un contrato de arrendamiento con promesa de unilateral de venta (...), dando al arrendatario la opción de adquirir el bien al vencimiento del plazo convenido (p.19).

Sin embargo se critica esta teoría sobre la naturaleza jurídica principalmente por Coillot Jacques para él la naturaleza jurídica es insuficiente, ya que la opción es una entre varias

posibilidades que tiene el arrendatario, entre otras como es entregar el bien al vencimiento del plazo o continuar el arrendamiento en unas nuevas condiciones; la entrega es una consecuencia normal de concluir el contrato continuar con el arrendamiento no es más que prorrogar el plazo, en condiciones distintas de remuneración, sin desnaturalizar el contrato fundamental de arrendamiento. (Contratos Bancarios, 2009)

2.2.1.1 Teoría de Arrendamiento con Promesa Unilateral de Venta según ACRESA

En el contrato de arrendamiento de ACRESA sus condiciones o estipulaciones son establecidas unilateralmente por ellos mismos, sin que el cliente pueda discutir o modificar las cláusulas o condiciones esenciales en el momento de su suscripción.

En el cual se mencionan las opciones al finalizar el plazo del contrato el arrendatario podrá dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes del vencimiento adquirir el bien mediante el pago de la opción de compra pactada inicialmente el cual es un 5% del costo inicial, restituir el bien a la arrendadora siendo por cuenta del arrendatario el pago de los gastos que ocasione la entrega correspondiente y arrendar nuevamente el bien por el plazo y en las condiciones que de común acuerdo se establezcan. (Manual de Arrendamiento ACRESA, 2016)

2.2.2 Teoría Sobre Evasión Tributaria Y Escudo Fiscal.

Según Romero (2016) afirma que:

Al comenzar un nuevo año, comienza también el nuevo ejercicio económico fiscal y la planificación financiera adquiere un papel más relevante que de costumbre las empresas se

plantean como objetivos el aumento de ingresos y la reducción de gastos (...), el gasto que se busca reducir es el gasto del impuesto (p.14).

Cuando hablamos sobre la reducción de impuestos la teoría tributaria nos advierte que existen dos vías para lograr este objetivo la evasión y elusión. La primera es algo ilícito e incorrecto pero la segunda la elusión es el ámbito de las finanzas corporativas el escudo fiscal es básicamente ahorro legal en impuestos directos por efecto de los gastos financieros o interés producidos a su vez por la contratación de deudas financieras a corto y largo plazo. (Romero, 2016)

2.2.2.1 Escudo Fiscal –ACRESA

La operación de arrendamiento trae consigo ahorros fiscales a las empresas, lo que comúnmente se le llama escudo fiscal. El escudo fiscal se produce porque la renta que se paga por el uso de los bienes se registra como un gasto en el estado de resultados, lo que hace que se reduzca la utilidad antes de impuesto y por ende se paga menos impuesto.

El arrendamiento es una cuenta de orden, es decir, que se contabiliza fuera del balance general; de manera que no se refleja en el pasivo, como normalmente pasaría con un préstamo, el cual se registraría en cuentas o documentos por pagar.

El arrendamiento financiero según el artículo 15 de la Ley de Impuesto Sobre Ventas (ISV) inciso D, está gravado con dicho impuesto; no obstante, este puede constituir un crédito fiscal, siempre y cuando el arrendatario sea recaudador de ISV.

2.3. Conceptualización

- **Leasing:** La palabra leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés “to lease”, que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo “lease” que se traduce como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc. (La gran enciclopedia de Economía , 2012)
- **Arrendador:** Es arrendador el propietario del bien y por supuesto, es quien que se obliga a ceder el uso de ese bien. Es la persona que da en arrendamiento aquello que le pertenece. Persona jurídica propietaria del bien que se alquila o arrienda. (GERENCIE.COM)
- **Arrendatario:** individuo que toma una determinada cosa o servicio en arrendamiento. (Definición.DE, 2012)
- **Arrendar:** significa ceder, hacer una transferencia o asumir el aprovechamiento temporario de algo a cambio del abono de una determinada tarifa. (Definición.DE, 2012)
- **Arrendamiento:** Contrato bajo el cual una de las partes, el arrendador (dueño) de un activo, acepta el uso de dicho activo a la otra parte, el arrendatario, a cambio del pago periódico de una renta. (GERENCIE.COM)
- **Arrendamiento financiero:** aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a su explotación como agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato incluirá necesariamente una opción de compra, a su término a favor del usuario. (Gestiopolis.com, 2000)
- **Contrato de arrendamiento:** es un acuerdo entre dos personas mediante el cual, una de los intervinientes (Arrendador) se compromete a ceder durante un tiempo determinado el

derecho a usar y disfrutar un bien. Por otro lado, el otro interviniente (arrendatario) se compromete a realizar los pagos acordados como contraprestación de este derecho de uso.

(Gestiopolis.com, 2000)

- **Renta:** Cuota o valor que paga el arrendatario a cambio del uso de un bien.
- **Opción a Compra:** Da a su comprador el derecho pero no la obligación a comprar un activo subyacente a un precio predeterminado en una fecha concreta. El vendedor de la opción de compra tiene la obligación de vender el activo en el caso de que el comprador ejerza el derecho a comprar. (Gestiopolis.com, 2000)
- **Activo:** En contabilidad se denomina así al total de recursos de que dispone la empresa para llevar a cabo sus operaciones; representa todos los bienes y derechos que son propiedad del negocio. (Ávila Macedo, Juan José, 2007)
- **Pasivo:** Consiste en las deudas que la empresa posee, recogidas en el balance de situación, y comprende las obligaciones actuales de la compañía que tienen origen en transacciones financieras pasadas. (Ávila Macedo, Juan José, 2007)
- **Capital Contable:** Es el derecho que tienen los propietarios sobre los activos y está formado por el capital social, las reservas y los resultados acumulados. Es la diferencia aritmética entre el activo y el pasivo. (Ávila Macedo, Juan José, 2007)
- **Balance general:** Resumen de la situación financiera de una empresa en determinado momento en el que se incluyen los activos totales, pasivos totales y capital de los accionistas. (Ávila Macedo, Juan José, 2007)
- **Patrimonio:** recursos propios de la empresa, o deudas y obligaciones internas; como, por ejemplo, el capital aportado por el propietario y los beneficios no distribuidos. (Ávila Macedo, Juan José, 2007)

- **Capacidad de endeudamiento:** es básicamente hasta donde cada uno de nosotros podemos endeudarnos sin correr riesgos de caer en la morosidad o en el impago. (La gran enciclopedia de Economía , 2012) Es decir, más simplemente, lo mucho que podemos contraer deudas sin poner en peligro el pago de las mismas.
- **Depreciación:** es una disminución del valor o del precio de algo. Esta caída puede detectarse a partir de la comparación con el valor o el precio previo, o en relación a otras cosas de su misma clase. (Definición.DE, 2012)
- **Depreciación acelerada:** Método de depreciación que suprime el costo de un activo de capital más rápido que mediante el sistema de depreciación lineal. (Acresa, 2016) Es un sistema de amortización que consiste en recuperar la inversión original de los activos fijo y diferido, vía fiscal, mediante un porcentaje mayor en los primeros años a partir de la adquisición. (finacialred)
- **Escudo fiscal:** Gasto deducible de impuesto. El gasto protege una suma equivalente de dinero de renta de la tributación mediante la reducción de ingresos gravables. (Acresa, 2016)
 - Según el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE), “el escudo fiscal es la estrategia para reducir los impuestos mediante desgravaciones fiscales”.
- **Impuesto sobre venta:** es una cantidad de dinero calculada como un porcentaje que es añadido al costo de un producto o servicio cuando es comprado por un consumidor en una tienda de ventas al por menor (GERENCIE.COM).
 - La tasa establecida en Honduras es del 15%.
- **Impuesto sobre la renta:** Impuesto anual que grava los ingresos provenientes del capital, del trabajo o de la combinación de ambos. Se basa en la capacidad económica del contribuyente. (La gran enciclopedia de Economía , 2012)

- **Inflación:** es la elevación sostenida de los precios de los bienes y servicios. (Definición.DE, 2012)
- **Liquidez:** es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero. (El ABC de la Economía)

2.4 Instrumentos Utilizados

Para este trabajo de investigación no se requirió de un Instrumento en específico, ya que la obtención de la información está basada en entrevistas abiertas con la Gerente General, el Gerente Financiero y la Gerente de Negocios de la empresa objeto de este estudio (Arrendamientos y Créditos Atlántida S.A.), así también el uso de archivos e informes gerenciales.

2.5 Marco Legal

Desde el punto de vista legal, el arrendamiento financiero está vinculado con las siguientes leyes, normas, resoluciones y regulaciones.

2.5.1 Ley Del Impuesto Sobre Ventas (ISV)

De acuerdo al artículo No.15, inciso “D” de la ley del ISV, el arrendamiento de bienes muebles con opción de compra, está gravado con dicho impuesto.

2.5.2 Ley Del Impuesto Sobre La Renta (ISR)

La renta o pago mensual por el servicio de arrendamiento es 100% deducible del Impuesto Sobre la Renta amparado en el artículo No.11 de la ley del Impuesto sobre la renta, que dice que la renta neta gravable de una empresa mercantil será determinada deduciendo de su renta bruta.

2.5.3 Ley De Instituciones Del Sistema Financiero (Decreto No 197-96)

Esta ley es administrada por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros y fue impulsada en el año 1996 para regular el sistema financiero y los distintos productos que este ofrece. El objetivo de esta ley es regular la organización, constitución, fusión, funcionamiento, transformación y liquidación del sistema financiero (Artículo No 1).

Las instituciones del sistema financiero, podrán poseer acciones de sociedades residentes en el país que constituyan más del cincuenta por ciento (50%) del capital de dichas sociedades, siempre que sean auxiliares de crédito o sus servicios sean esenciales para el cumplimiento eficiente de la finalidad social (Artículo No 54).

Se considera como sociedades de ahorro y crédito a aquellas instituciones privadas que tengan como actividad principal la intermediación financiera cuyo objetivo sea el fomento a la vivienda y actividades simultáneas así como otras necesidades de crédito de los ahorrantes (Artículo No 57).

**2.5.4 Ley De Operaciones De Arrendamiento Financiero De La CNBS
(Circular No 009/2014).**

La presente norma tiene como objeto regular las operaciones de arrendamiento financiero realizadas por las instituciones bancarias, sociedades financieras y organizaciones privadas de desarrollo financieras, de conformidad con lo dispuesto en el (Artículo No 46, numeral 23) de la Ley del Sistema Financiero. (Artículo No 1, Capítulo No 1)

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Este capítulo nos muestra las metodologías que aplican en este proyecto de investigación. Define el diseño de la investigación, las variables, la población, cálculo de la muestra, instrumentos y herramientas a utilizar con el fin de obtener resultados para poder concluir sobre los objetivos planteados en el capítulo uno.

3.1 Metodología A Utilizar

En el presente proyecto de investigación utilizaremos inicialmente la metodología de la investigación que hemos ido desarrollando en el informe de acuerdo a la clase recibida durante la maestría y en apoyo del libro de Roberto Hernández Sampieri.

Otra metodología aplicada será de acuerdo a la clase de Dirección Financiera donde realizamos un pequeño estudio del arrendamiento financiero, así como la aplicación de fórmulas financieras como ser costo anual total, la tasa interna de retorno, escudo fiscal, registro del gasto en los estados financieros.

Así mismo se determinara la muestra de acuerdo a lo visto en la clase de estadística, para aplicar el instrumento correspondiente y así poder obtener resultados relevantes y concluir acerca de la investigación.

3.1.1 Hipótesis

En el presente proyecto de investigación no se utilizara el planteamiento de hipótesis ya que no estamos experimentando ni formando una teoría, únicamente estamos describiendo bondades, beneficios, y forma de operar.

3.2 Enfoque De La Investigación

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque mixto ya que representan un conjunto de procesos críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos para una integración y de esta forma poder realizar deducciones de la toda la información recabada y lograr resultados relevantes de la investigación.

3.3 Diseño De La Investigación

La investigación será no experimental ya que no manipularemos deliberadamente ninguna variable sólo se observan los fenómenos.

Su diseño será transversal tipo descriptivo porque solo estamos observando y describiendo las variables de estudio; correccional porque las estamos relacionando con otro tipo de modalidad de financiamiento el crédito. (Sampieri, Roberto Hernández, McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V)

3.3.1 Población De La Investigación.

Para llevar a cabo la investigación se toma a consideración que la población en estudio las empresas suscritas en la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa (CCIT), donde se tomó en cuenta los siguientes factores para solicitar la base de datos:

- Empresas que recauden impuestos.
- Se consideraron empresas que registren sus estados financieros.
- Empresas que tenga más de dos años de operatividad en el mercado.
- Se Excluyó el rubro de agricultura, ganadería ya que no se atiende por los momentos.

La asesora de Integración y Fidelización, nos atendió en la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa nos proporcionó una base de datos en Excel de 184 empresas inscritas considerando los factores excluyentes detallados anteriormente.

3.3.2 Muestra De La Investigación

La fórmula que se aplicó para calcular el tamaño muestral, es la fórmula de muestra finita ya que conocemos el total de la población.

$$n = \frac{NK^2 p \cdot q}{e^2 (N-1) + K^2 p \cdot q}$$

Dónde:

- **n** = tamaño de la muestra.
- **N**= población.
- **K²** = 2.56 constante que no debes ser menos del 96%
- **e** = 0.5 error
- **p** = 0.5 probabilidad a contra
- **q** = 0.95 probabilidad a favor

Se asume que el error estándar es una buena estimación para la varianza de la población. Para los cálculos que a continuación se detallan se toma en cuenta un error estándar de 0.05 y un 95% de confiabilidad, la razón por la que se utilizaron estos niveles es para tener una aproximación más real y confiable en la investigación, de igual forma es lo más recomendado por los estadísticos. (Dennis Wacker, Richard L., William M., 2002)

3.3.2.1 Desarrollo de la Formula.

$$n = \frac{(184) (1.96)^2 (0.05) (0.95)}{(0.05)^2 (183) + (1.96)^2 (0.05) (0.95)} = \frac{33.57}{0.639976} = 52.45 = \underline{\underline{52}}$$

Por lo tanto las empresas aplicar la encuesta son 52.

3.4 Técnicas E Instrumentos Aplicados

Para fines del presente estudio, se determinaron dos métodos a utilizar como instrumentos de investigación, tomando en cuenta que nuestro enfoque de investigación es mixto y lo visto en la clase de Metodología de Investigación impartida en nuestra Maestría.

3.4.1 Instrumentos

- Entrevista
- Encuesta

3.4.1.1 Tipos de Instrumentos

Estos instrumentos son utilizados para la recolección de información que nos permita la obtención de datos para un análisis cualitativo y cuantitativo.

Dichos métodos fueron aplicados a través de entrevistas abiertas a la Gerencia General, Gerencia de Finanzas y Gerencia de Negocios y la encuesta se está tomando una muestra de 52

empresas que se convierten en clientes potenciales para Arrendamientos y Créditos Atlántida, S.A., con el propósito de obtener los datos necesarios en cuanto a si conocen la Operación del Arrendamiento Financiero y los beneficios que este ofrece.

3.4.1.2 Técnicas

Las técnicas que se utilizaron para el desarrollo de dicha investigación es la siguiente:

- Investigación de Campo
- Investigación Documental

La investigación de campo nos permitió la obtención de la información de mayor importancia ya que en esta se trató directamente con las personas involucradas en la Operación del Arrendamiento Financiero dentro de la empresa como ser la Gerencias y a su vez aquellas empresas que sirvieron de muestra para nuestra investigación, en la cual se utilizó como instrumento la Entrevista y la Encuesta.

- Entrevista: La entrevista es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con la que además de adquirirse información acerca de lo que se investiga, tiene importancia desde el punto de vista educativo; los resultados a lograr en la misión dependen en gran medida del nivel de comunicación entre el investigador y los participantes en la misma. (FERRER, 2010)
- Encuesta: es un instrumento básico de la observación en la encuesta y en la entrevista. En el cuestionario se formula una serie de preguntas que permiten medir una o más variables.

Posibilita observar los hechos a través de la valoración que hace de los mismos el encuestado o entrevistado, limitándose la investigación a las valoraciones subjetivas de éste. (FERRER, 2010)

La investigación documental fue la recopilación de teorías, literatura, documentación y diferentes análisis de la ACRESA que nos permitieron ampliar los conocimientos de esta investigación.

3.5 Fuentes De Información

Para fines de la presente investigación nuestras fuentes principales de información fueron los Gerentes de Acresa y las empresas objeto de estudio como posibles clientes.

3.5.1 Fuentes Primarias

Nuestra principal fuente primaria fue la información obtenida, mediante las entrevistas personales con la Gerencia General, Gerencia Financiera y Gerencia de Negocios.

3.5.2 Fuentes Secundarias

Nuestra fuente secundaria son todas las empresas las cuales fueron objeto de estudio en nuestra investigación, para saber si el Arrendamiento Financiero es una opción de financiamiento para cada uno de ellas.

3.6 Limitantes De Estudio

- En nuestra investigación, una de las limitantes fue concretar las entrevistas con las diferentes gerencias, para la obtención de la información.

- Segundo, el poder contactarnos con cada una de las empresas a las cuales se les aplico la encuesta instrumento de estudio.

3.7 Proceso Arrendamiento Financiero según ACRESA

Con el propósito de conocer cómo opera el arrendamiento financiero la empresa Arrendamientos y Créditos Atlántida, S.A. (ACRESA), continuación se detalla el procedimiento como tal:

3.7.1 Mercadeo Y Entrevista Inicial

El mercadeo es la labor de presentar al potencial cliente un producto que se considere necesario y atractivo ante las otras alternativas. La gestión de mercadeo debe ejecutarse en forma ordenada y profesional por los funcionarios de la empresa.

El proceso de mercadeo contempla las siguientes acciones:

- Identificación del cliente potencial: los oficiales de cuenta deben identificar los clientes que presentan para la empresa un potencial para el desarrollo de una relación comercial eficiente.

En el proceso debe tratar de lograrse una opinión inicial sobre la solvencia moral y económica del cliente mediante una investigación preliminar. El objetivo principal es filtrar las personas o empresas que no llenan los requisitos mínimos que exige ACRESA.

- Entrevista inicial: constituye la primera etapa en el proceso de acercamiento con un posible cliente, por medio de la cual se establece el primer contacto con el mismo, permitiéndole al

ejecutivo de negocios conocer lo siguiente: Las instalaciones de la empresa, administradores y conocimiento de quienes son los accionistas.

Entablar pláticas que le permitan conocer el giro de la empresa, su situación actual y perspectivas futuras.

Para lograr una primera impresión ante el cliente, es recomendable que toda visita se haga mediante cita, el objetivo primordial de la visita inicial es:

- Presentar a ACRESA como una alternativa viable con los productos que ofrece.
- Presentar los servicios y productos de la empresa que son de interés para el cliente, debiendo estar preparado para las justificaciones del caso.
- Conocer las instalaciones de la empresa y sus administradores.
- Conocer el giro de la empresa, su situación actual y perspectivas futuras.

En el mercadeo de la operación de arrendamiento, debe explicar y demostrar al posible cliente lo siguiente:

- Condiciones generales del arrendamiento (Rentas, plazo, factores de arrendamiento).
- Cuadro comparativo entre arrendar, comprar con crédito o con recursos propios si este fuera el caso.
- Beneficios y ventajas del arrendamiento.
- Considerar que tanto la empresa como el equipo requerido pueden ser sujetos de arrendamiento, el oficial de cuenta entregará la solicitud y el listado de documentación que deberá adjuntar a la misma.

- El ejecutivo de negocios deberá preparar un informe de la visita que realizó con copia para la gerencia de negocios y la gerencia general.

3.7.2 Procedimiento de Recepción, Análisis, Trámite Y Aprobación De Solicitudes De Arrendamiento

- Recepción de la solicitud: el interesado acudirá a las oficinas de ACRESA a presentar solicitud, que será recibida por el ejecutivo de negocios, quien revisará y comprobará que reúna los requisitos necesarios y que toda la documentación este correcta y completa, a fin de iniciar el trámite de la misma.
- Análisis de solicitud de arrendamiento: las solicitudes de arrendamiento serán sometidas a los siguientes análisis:
 - Análisis del Activo: se deberá investigar con proveedores o vía Internet las especificaciones, características, capacidad de producción, disponibilidad de repuestos, facilidades de mantenimiento, asistencia técnica, precio, utilidad y funciones de la maquinaria y equipo solicitados.
 - Se analizara si es un activo genérico o especializado, nuevo o reconstruido, el mercado existente para su comercialización en el país o fuera de él, si es un bien de larga vida útil o está sujeto a rápida obsolescencia.
 - En el caso de activos como elevadores, escaleras eléctricas, silos, secadores, etc., que se ubican empotrados o en forma fija en las instalaciones de la empresa, se deberá

corroborar que las mismas no estén hipotecadas, y si este fuera el caso, ACRESA, deberá solicitar por escrito a los abogados un dictamen donde se establezca si legalmente pueden ser estos activos sujetos de arrendamiento y las condiciones bajo las cuales debe llevarse a cabo la operación, de tal manera que se garantice la propiedad para ACRESA y que por lo tanto los activos objeto de arrendamiento solo puedan ser reclamados por ella.

- La operación de arrendamiento solo incluye el activo inmueble como tal, no es arrendable el material y los costos de instalación. Tampoco es arrendable el Software ya que las licencias de uso son exclusivas para el cliente.

Por otro lado, el Ejecutivo de Negocios deberá investigar la fecha probable en la que estará disponible el activo, ya que en algunos casos tendrá que importarse y en otros existen entregas parciales como en el caso del equipo de cómputo.

En el caso de activos usados, el ejecutivo deberá verificar que cuente con toda la documentación legal de propiedad según sea el caso. (Facturas, traspasos, escrituras de compraventa, matriculas)

3.7.3 Tipo De Análisis Que Se Realizan A Los Clientes.

Análisis cualitativo y cuantitativo: permite evaluar el riesgo de sufrir pérdidas debido a debilidades morales/reputación y financieras de las empresas, administradores y accionistas, por lo que se evaluarán dos grandes aspectos: el cualitativo y cuantitativo.

3.7.3.1 Análisis Cualitativo

Análisis cualitativo del solicitante: el objetivo es entender el negocio del cliente, su situación actual, perspectivas y riesgos, es sumamente importante pero a la vez conlleva aspectos subjetivos y de criterio propio. Además de cualquier otro aspecto que considere importante, incluye como mínimo lo siguiente:

- Historial y organización.
- Gerencia y administración.
- Sistemas y apoyos.
- Operaciones (Productos, proveedores, competencia, clientes, etc.).
- Planta y capacidad instalada.
- Situación laboral.
- Relaciones financieras (Referencias bancarias, comerciales, revisión en las centrales de riesgos públicas y privadas).

3.7.3.2 Análisis Cualitativo

Análisis cuantitativo del solicitante (Análisis financiero): el objetivo es conocer la situación financiera actual del solicitante comparativamente con años anteriores, para ello deberá alimentar en la computadora los spread que para tal efecto se han elaborado. Este análisis incluye lo siguiente:

- Análisis vertical y horizontal del balance general y estado de resultados: mide la composición relativa de cuentas del estado de resultados y del balance y su crecimiento de periodo a periodo.

- Análisis de razones financieras: estos índices miden la liquidez, actividad, apalancamiento y utilidad de la empresa.
- Análisis de origen y aplicación de fondos: permite analizar las inversiones que se han efectuado y con qué tipo de fondos se han realizado (propios o préstamos).
- Análisis y sensibilización de flujos de caja proyectados: mide el efectivo con que contará la empresa para operar y hacer frente a sus obligaciones en el futuro.

El ejecutivo de negocios deberá hacer énfasis en las variaciones significativas de cuentas tanto horizontal como verticalmente con el propósito de indagar su origen y explicación, especial atención deberá darle al comportamiento de las cuentas por cobrar del negocio en sí, cuentas por cobrar accionistas y/o empleados, inventarios, deuda con proveedores y bancos, deudas con accionistas y/o empresas afiliadas, compras de activos fijos y la forma en que se financiaron, aumento o disminución con explicaciones contundentes en: ventas, gastos generales y financieros, aumentos desproporcionados de la cuenta de otros ingresos y cualquier otra variación que sea de importancia mencionar.

Por otro lado el análisis y sensibilización del flujo de caja proyectado para el periodo del arrendamiento es de suma importancia, ya que en él se fundamenta la capacidad de pago del solicitante y por ende la recuperación de las rentas.

El estado de origen y aplicación de recursos muestra la procedencia y destino del capital de trabajo.

- Fortalezas, debilidades y riesgos: una vez que se ha realizado el análisis cualitativo y cuantitativo de la empresa el Ejecutivo de Negocios, tiene las suficientes bases para

determinar con criterio las fortalezas, debilidades, señales de alarma y riesgos (sectoriales/particulares) a los que está expuesto el solicitante.

- Conclusión (es): indicar en forma concisa los aspectos de mayor relevancia en los que se basara su recomendación.
- Recomendación (es): indicar si recomienda o no la aprobación de la solicitud. Todo análisis debe venir firmado por el oficial responsable y por el Gerente de Negocios quien adicionalmente pondrá en forma manuscrita su opinión y recomendación.
- Presentación de la solicitud a la gerencia de negocios: una vez que el ejecutivo ha finalizado el análisis deberá someterlo a la gerencia regional para su supervisión y comentarios.
- Aprobación de las solicitudes por los diferentes niveles de competencia: la gerencia regional junto con el oficial responsable, presentara a la gerencia general todos los análisis de las solicitudes de arrendamiento, quien los revisara y hará comentarios o nuevos requerimientos si así lo considera pertinente. Una vez cumplido lo anterior se someterá el análisis para aprobación o denegación al límite de competencia correspondiente, que dependiendo del valor de compra solicitado más los saldos de valores en libros de los contratos vigentes son los siguientes:
 - Gerencia general: aprueba las solicitudes según su límite de competencia en los formatos de autorización (la original pasa a contabilidad y la copia al archivo del cliente).
 - Presidencia: aprueba las solicitudes según su límite de competencia en los formatos de autorización (la original pasa a contabilidad y la copia al archivo del cliente).

- Comité ejecutivo: aprueba las solicitudes según su límite de competencia en Actas de comité (la original pasa al archivo del cliente y la copia se remite a contabilidad).
- Consejo de administración: la aprobación de la solicitud queda en el acta de la sesión de consejo. El secretario del mismo remitirá un punto de acta a la gerencia general, quien enviara copia a contabilidad y el original al archivo del cliente.

Las autorizaciones tendrán vigencia máxima de 90 días, exceptuando aquellos casos en los que el activo este siendo importado directamente por el cliente y que estén en préstamo puente, ya que su importación puede tardarse más de 90 días.

En los casos en que posteriormente se presenten diferencias en el sentido de aumento al costo del activo, deben ser notificados a la gerencia general y sometido al nivel de competencia que autorizo la operación originalmente. En los casos en que posteriormente se presenten diferencias en el sentido de disminución del costo del activo, será comunicado a la gerencia general pero no será sometido al nivel resolutivo que autorizo originalmente, ya que no implica un mayor desembolso.

3.7.4 Procedimiento De Apertura Del Expediente

Toda solicitud que sea autorizada por ACRESA se le abrirá un expediente, donde se archivará la información relacionada con la misma. Los oficiales de cuenta girarán instrucciones a la secretaria para que proceda a la apertura del expediente.

El expediente estará separado en las siguientes secciones:

- Legal.
- Financiera.
- Contratos de arrendamiento.
- Inspecciones y matriculas.
- Seguros.
- Correspondencia y otros antecedentes.

3.7.5 Procedimiento: Emisión De Orden De Compra

En el caso de que la compra sea a un distribuidor nacional, el ejecutivo de negocios confirmará el precio del activo y procederá a enviar orden de compra mediante la cual ACRESA formaliza su intención de adquisición del activo. La orden de compra debe llevar el visto bueno de la gerencia regional y en su ausencia de la gerencia general. En esta etapa el ejecutivo de negocios se pondrá de acuerdo con el proveedor y el cliente, para determinar el día y la hora en que se hará entrega del activo.

En el caso de que la compra se deba realizar en el extranjero a solicitud del cliente se le puede otorgar préstamo puente para que importe directamente y una vez nacionalizado se convierta a arrendamiento o si ACRESA importara directamente a solicitud del cliente se procede a hacer los trámites de referencia de anticipos al proveedor que facilitara el equipo seleccionado por el cliente.

ACRESA no asume responsabilidad por cualquier atraso o inconveniente que surja en la importación directa que realice, esto es responsabilidad del cliente quien tendrá que comunicarse y resolver los conflictos con su proveedor.

Las formas de compra de activos para arrendar son los siguientes:

- Factura: cuando el activo se compra a un distribuidor nacional
- Escritura pública o contrato privado de compra venta: cuando el activo es nuevo o usado pero importado directamente por el cliente.

3.7.6 Procedimiento Pago De Activos A Proveedores, Clientes O Terceros

La firma del contrato de arrendamiento es el requisito ineludible para poder pagar por la compra de uno o varios activos.

3.7.6.1 Pago a Proveedores, Distribuidores o Terceros

Con la orden de compra que se ha girado al proveedor o distribuidor, estos emiten una factura a nombre de ACRESA, la cual tiene un vencimiento o plazo de pago de acuerdo a lo pactado con anterioridad.

La cancelación de dicha factura se lleva a cabo a su vencimiento, o antes, según decisión de la gerencia general, y para ello, el Ejecutivo de Negocios deberá solicitar el pago con no menos de un día de anticipación a través de una comunicación interna que debe ser autorizada por la gerencia regional y por la gerencia general. Así mismo, se debe acompañar de la siguiente documentación de soporte:

- Original o copia de la factura

- Aprobación de la instancia resolutive ya sea autorización, acta de comité o punto de acta del consejo de administración.
- Traspaso a nombre de ACRESA debidamente registrado en la Dirección Ejecutiva de Ingresos (cuando se trate de vehículos usados). Estos por lo general se le pagan a terceros, sean estas personas naturales o jurídicas.

Una vez emitido el cheque, el ejecutivo de negocios debe dar aviso al proveedor o distribuidor para que pasen por las oficinas de ACRESA a retirarlo previa entrega de la factura original y del recibo correspondiente.

3.7.6.2 Pago A Clientes

Esta modalidad de pago se da cuando se lleva a cabo una operación de leaseback, o sea compra de activos al mismo cliente. Por lo general, el pago de esos activos se da en forma simultánea con la firma del contrato de arrendamiento. La compra se lleva a cabo mediante escritura pública de compra venta o contrato privado de compra venta. La gestión administrativa para solicitar el pago se hace de la misma forma presentando la siguiente documentación de respaldo:

- Copia del borrador de la escritura pública de compra venta o del contrato privado.
- Aprobación de la instancia resolutive ya sea autorización, acta de comité o punto del acta del consejo de administración.

Una vez realizado el pago, se le debe enviar a contabilidad una copia de la escritura pública de compra venta o del contrato privado debidamente firmado.

Es muy importante considerar que cuando se trate de operaciones iguales o mayores al monto establecido por el Banco Central de Honduras que sean canceladas a través de cheque, se deberá llenar el formulario de transacciones financieras para dar cumplimiento a lo que estipula la ley de lavado de activo. En cualquiera de ambos casos anteriormente descritos, es obligación del Ejecutivo de Negocios, solicitar, recopilar o completar todos los documentos de propiedad del o los activos arrendados y enviarlos a custodia.

3.7.7 Procedimiento Firma Del Contrato De Arrendamiento

Cumplidos todos los requerimientos y condiciones por ambas partes, se formalizara la operación de arrendamiento mediante la firma del respectivo contrato, en donde quedan establecidos los derechos y obligaciones del arrendatario y de la arrendadora.

El contrato será firmado por el arrendatario y su representante legal, y por el representante de la arrendadora a quien se le haya delegado esta función, quien debe contar con el respectivo poder de administración donde se establezca que está facultado para este tipo de actos. Además debe ser firmado por dos testigos que no deben ser empleados de la arrendadora.

Cuando la compra es vía escritura pública o contrato privado de compra venta, los mismos se leen y firman antes de la firma del contrato de arrendamiento. Una vez firmado el contrato de arrendamiento, se entrega a la secretaria junto con el resto de la documentación

original para que la remita inmediatamente a custodia y obtenga las fotocopias del contrato para el expediente y para el cliente. Cuando en los contratos existan avales, estos deben estar presentes para firmar.

No se deben enviar contratos de arrendamiento a firma, sin que el ejecutivo de negocios o gerente de negocios estén presentes, a fin de verificar que la persona que firma por parte del arrendatario es la que tiene facultades para hacerlo según lo establecido en el poder de administración.

3.7.8 Procedimiento: Contratación De Seguros

Una vez firmado el contrato de arrendamiento, deberá proceder en forma inmediata a asegurar el activo en las pólizas contratadas por ACRESA para tal efecto, siendo el procedimiento el siguiente:

- Gire instrucciones a la secretaria para que llene el formato de alta de seguros y revise que todos los datos de descripción del activo, ubicación y valor del mismo sean el correcto.
- Se envía el formato vía fax a la compañía aseguradora, adjuntando el comprobante de envío, ya que con esto se confirma la recepción del mismo.
- Envíe el original a la mayor brevedad posible, regresando la aseguradora una copia del formato de seguro con el sello recibido.

3.7.9 Procedimiento: Revisión Y Entrega Del Activo

Firmado el contrato de arrendamiento, el ejecutivo de negocios y el cliente se trasladaran a las instalaciones del vendedor o del cliente, donde el oficial recibirá el activo y pondrá la viñeta que lo identifica como propiedad de ACRESA y lo entregara al cliente, quien firmara la constancia de entrega que constituye anexo al contrato de arrendamiento. ACRESA no recibirá ningún activo, sin antes haberse firmado el contrato de arrendamiento.

CAPÍTULO IV. RESULTADO Y ANÁLISIS

En este capítulo se muestran los resultados obtenidos al aplicar la encuesta diseñada en el capítulo anterior, realizándolo vía teléfono y de manera presencial, a la muestra calculada de 52 empresas en la zona de Tegucigalpa. Aquí podremos concluir que tanto se conoce del arrendamiento financiero y sus beneficios basados en nuestros objetivos de estudios para poder proponer a los señores de ACRESA de acuerdo a los resultados obtenidos un plan propuesta mejora.

4.1 Resultados Y Análisis De La Encuesta Aplicada

En las tablas de frecuencia incluyen los datos con los que se realizan los gráficos de resultados, a continuación detallaremos el significado del nombre de cada columna:

- **Frecuencia:** absoluta o número de veces que aparece cada valor o modalidad en la muestra (Estadística Matemática con Aplicaciones, 2002).
- **Porcentaje:** veces que aparece cada valor de la variable o modalidad del atributo sobre el total de observaciones. (Estadística Matemática con Aplicaciones, 2002)
- **Porcentaje válido:** calculado sobre el total de observaciones excluidos los valores perdidos. (Estadística Matemática con Aplicaciones, 2002)
- **Porcentaje acumulado:** hasta cada uno de los valores de la variable ordenados de menor a mayor. Este porcentaje tiene interpretación sólo en los casos en que la variable sea susceptible de medida por lo menos en una escala ordinal. (Estadística Matemática con Aplicaciones, 2002)

Tabla de Frecuencia No 1 – Giro de Empresa Entrevistada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Servicios	15	29	29	29
	Industrias	9	17	17	46
	Transporte	11	21	21	67
	Comunicaciones	4	8	8	75
	Construcción	2	4	4	78
	Otros	11	21	21	100
	Total	52	100	100	

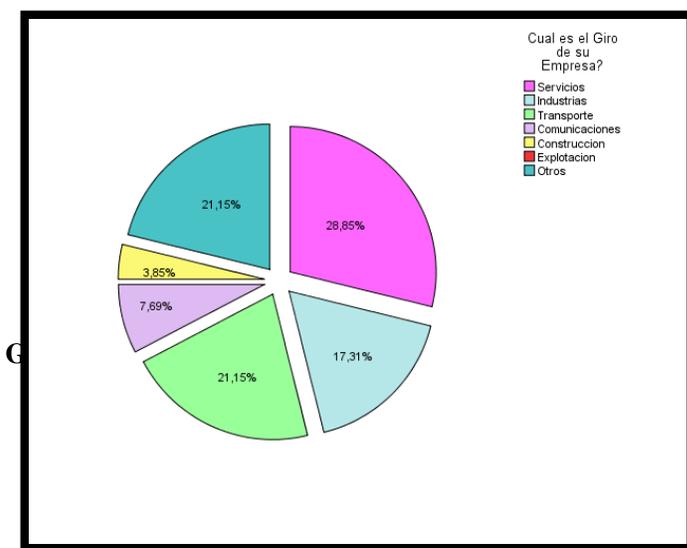


Gráfico No 1 – Giro de Empresa Entrevistada.

El rubro del total de empresas entrevistadas que más nos atendió fue otros con un 28% donde incluye empresa de entregas, establecimientos de comidas e instituciones privadas de educación, el siguiente fue empresas de servicio y transporte con un 21%, donde ACRESA tiene un mercado potencial por atender y ofrecer el servicio financiero de arrendamiento ya que de acuerdo a la base de datos de la Cámara de Comercio de Tegucigalpa son los rubros más cuantiosos en la ciudad.

Tabla de Frecuencia No 2 – Conocimiento de la Definición de Arrendamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Arrendamiento	15	29	29	29
	Leasing	8	15	15	44
	Crédito	24	46	46	90
	Desconocido	5	10	10	100
	Total	52	100	100	

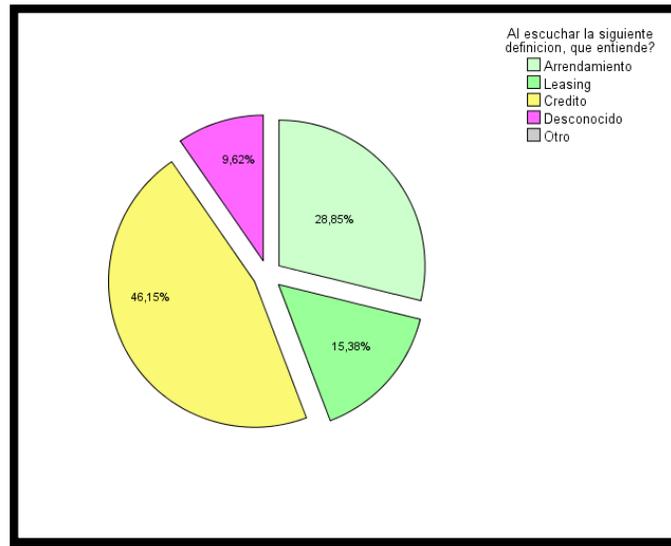


Gráfico No 2 – Conocimiento de la Definición de Arrendamiento.

En este gráfico se muestra un problema latente para los señores de ACRESA, ya que por falta de realizar publicidad masiva o educar financieramente n término de la operación de arrendamiento o leasing financiero, los entrevistados en un 46% confunden el termino de arrendamiento con el crédito sin saber cómo diferenciar las dos operaciones en sí; el 29% acertaron con arrendamiento financiero los cuales conocen del tema muy bien ya que al momento de realizarles la pregunta se extendían acerca de sus beneficios, y un 15% lo definen como leasing ya que ellos conocen del tema vía internet dónde internacionalmente es más conocido por el término de leasing.

Tabla de Frecuencia No 3 – Que Tanto Conocen de Arrendamiento Financiero.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mucho	15	29	29	29
	Algo/poco	27	52	52	81
	Desconozco	10	19	19	100
	Total	52	100	100	

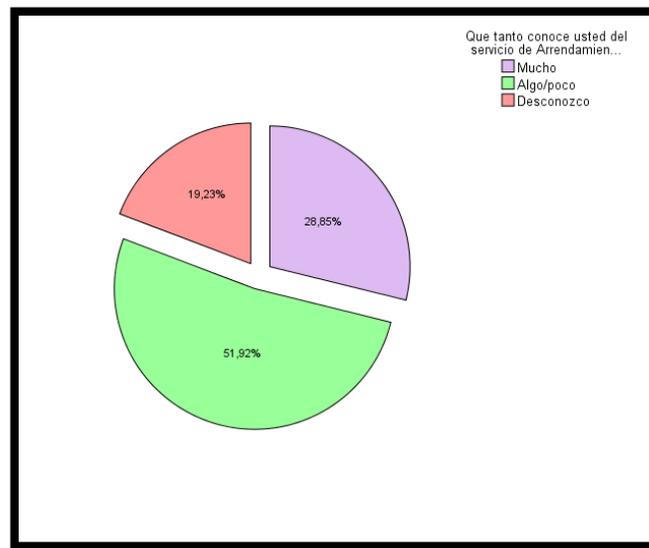


Gráfico No 3 – Que Tanto Conocen de Arrendamiento Financiero.

Este gráfico se relaciona mucho al grafico anterior ya que por un 52 % concluyeron conocer poco del arrendamiento, lo cual muestra que ACRESA debe darse a conocer en el medio para poder hacer crecer su cartera de clientes, el cual es uno de los objetivos principales a corto plazo de su plan estratégico del año 2017, mostrando los grandes beneficios que ofrece el arrendamiento al mercado potencial ya que por falta de conocimiento y confusión dichos empresarios solamente irían a buscar financiamiento mediante crédito dejando a un lado las bondades del arrendamiento financiero, un 29% se define como experto en el tema y este porcentaje se considera bajo, cabe mencionar que lo conocen por internet u referencias.

Tabla de Frecuencia No 4 – Conocimiento de activos que puede adquirir mediante Arrendamiento Financiero.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	17	33	33	33
	Desconozco al Respecto	6	12	12	45
	Conocimiento de Cierta Equipo	29	55	55	100
Total		52	100	100	

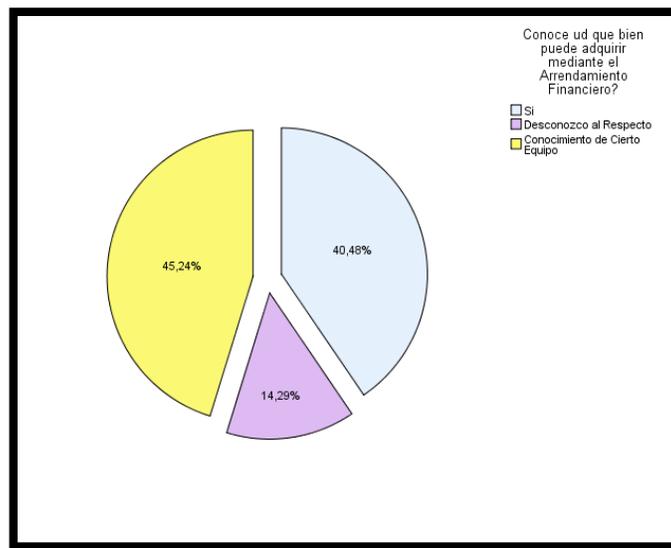


Gráfico No 4 – Conocimiento de activos que puede adquirir mediante Arrendamiento Financiero.

Este gráfico muestra un resultado inusual debido que refleja un porcentaje alto de un 41% de conocimiento de activos que se pueden adquirir en arrendamiento, como hemos venido observando en los gráficos anteriores los encuestados desconocen del arrendamiento pero al escuchar la palabra arrendamiento hacen referencia a activos y en sus respuestas mencionaron diferente clases de activos.

Tabla de Frecuencia No 4.1.1 – Tipo Activos que puede Adquirir Mediante Arrendamiento Financiero.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Maquinaria y Equipo	19	35	35	35
	Mobiliario y Equipo	19	35	35	70
	Vehículos	11	24	23	93
	Equipo de Computo	3	7	7	100,0
Total		52	100	100	

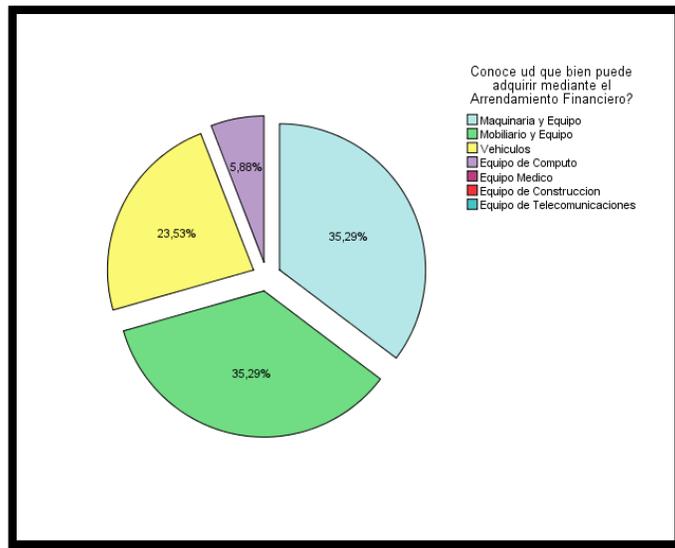


Gráfico No 4.1.1 – Tipo activos que puede Adquirir Mediante Arrendamiento Financiero.

En este gráfico nos muestra que la mayoría de encuestados hacen relación para obtener financiamiento por arrendamiento financiero de mobiliario, maquinaria y vehículos, dejando a un lado otros equipos especializados, simplemente generalizaron.

Tabla de Frecuencia No 5 – Ha Solicitado el Servicio de Arrendamiento Financiero.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	26	26	26
	No	41	74	74	100
Total		52	100	100	

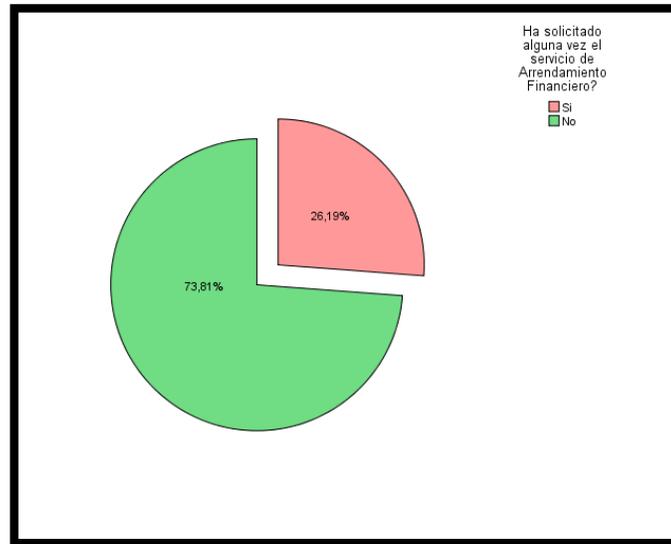


Gráfico No 5 – Ha Solicitado el Servicio de Arrendamiento.

En este grafico nos viene a confirmar los gráficos anteriores, ya que muestra que la mayoría de encuestados no han solicitado el servicio de arrendamiento financiero en un 74%, lo cual ACRESA está perdiendo de atender este nicho de mercado por falta de publicidad y promoción, conocimiento del servicio y sus beneficios, el restante lo han solicitado pero por diversas situaciones no han logrado concretar la relación, como ser falta de capacidad de pago, poca antigüedad en el medio, equipo no apto para arrendamiento entre otros.

Tabla de Frecuencia No 6 – Beneficios que Conoce del Arrendamiento.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Modalidad de Pago	3	5	5	5
	Escudo Fiscal	12	24	24	29
	Plazo	4	7	7	36
	Tasas Bajas	7	14	14	50
	0% Prima	3	5	5	55
	Opción de Compra	6	12	12	67
	Escoger el Activo	1	2	2	69
	Desconozco	7	14	14	83
	Activos Nuevos	9	17	17	100
	Total	52	100	100	

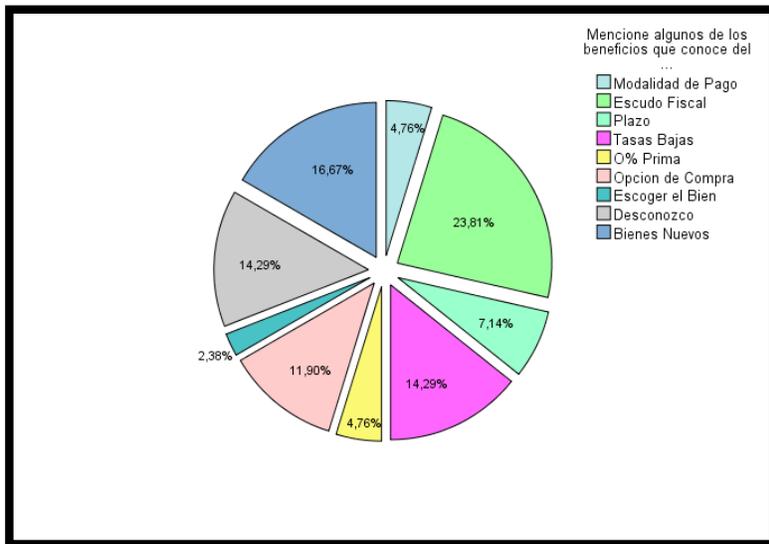


Gráfico No 6 – Beneficios que Conoce del Arrendamiento.

En este gráfico nos refleja que de los conocedores del arrendamiento su beneficio más conocido es el escudo fiscal en un 24% ya que el escudo fiscal es un método muy legal de reducción de impuesto sobre la renta en los estados financieros al año. Así mismo destacan las el

poder adquirir activos nuevos con un 17% el poder cambiar su maquinas obsoletas y estar innovando su tecnología le vuelve más eficientes los procesos en sus empresas.

Un 14% tasas bajas para los inversionistas las tasas activas que pagan es muy relevante por su retorno en la inversión, y el mismo factor se dio para los que no contestaron nada ellos confirmaron no conocer ningún beneficio al respecto. Un 12% destaca el poder comprar el activo al finalizar el plazo y hacerlo de su propiedad por un valor mínimo. Un 5% destacan la modalidad de pago y el 0% prima los cuales son personas que contestaron en base a los beneficios que han escuchado de ACRESA en su poca publicidad.

Tabla de Frecuencia No 7 – Factor Relevante del Arrendamiento.

Factor Relevante del Arrendamiento					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Tasa Bajas	12	23	23	23
	Plazo	11	21	21	44
	Solidez	8	15	15	60
	Servicio al Cliente	7	14	14	73
	Modalidad de Pago	5	10	10	83
	Facilidad de Suscripción	3	6	6	89
	Flexibilidad de Políticas	2	4	4	93
	Fuerza de Ventas	2	4	4	97
	Claridad en Condiciones	1	2	2	99
	Instalaciones Cómodas	1	1	1	100
	Total	52	100	100	

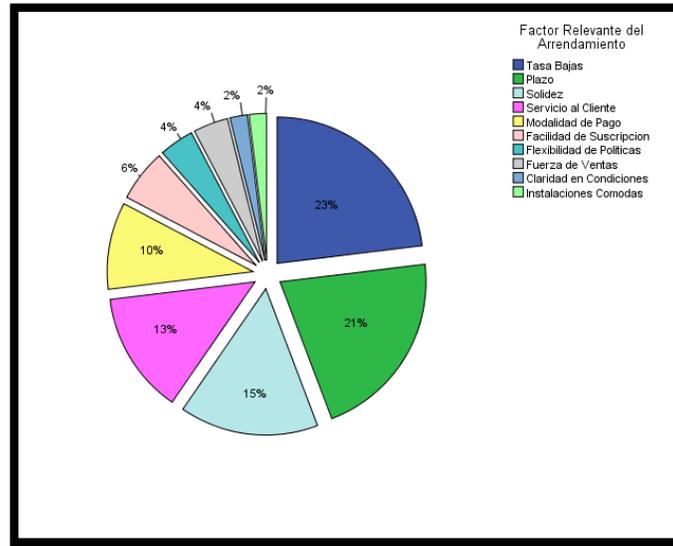


Gráfico No 7 – Factor Relevante del Arrendamiento.

Lo encuestados tuvieron preferencia principalmente por las tasas bajas en un 25% debido que las instituciones financieras están en una oferta constante de mejora de tasas e incluso ACRESA su competencia principal es Banco Atlántida aun siendo del mismo grupo por lo que debe revisar sus tasas para volverse atractivo al público.

Luego eligieron el Plazo del crédito con un 22% ya que las demás financieras están ofreciendo hasta 72 meses para pagar por lo que ACRESA debe ampliar sus plazos de 36 meses hacia arriba. Posteriormente se interesaron por el servicio al cliente esto es un factor muy importante hoy en día los clientes prefieren un buen servicio por parte de las instituciones eso los fideliza al final con una institución financiera, igualmente la modalidad de pago si es anticipada o adelantada. No le tomaron relevancia a las instalaciones ya que pueden ser atendidos hasta virtualmente o la claridad de condiciones ya que aseguraron confían en la solidez y ética del Grupo Atlántida.

Tabla de Frecuencia No 8 – Conoce de ACRESA.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	18	34	34	34
	Poco	27	52	52	86
	Desconozco	7	14	14	100
Total		52	100	100	

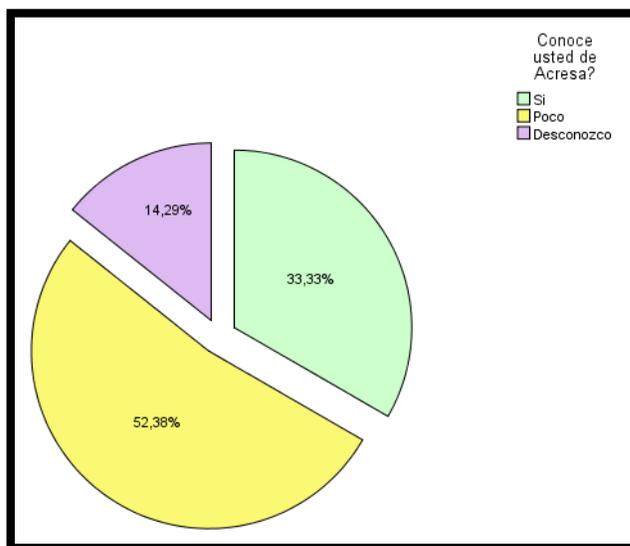


Gráfico No 8 – Conoce de ACRESA

Del total de encuestados la mayoría en un 52.38 % dicen conocer poco de ACRESA explicaban que no hay mucha publicidad en el medio, no sabían a que se dedicaba si daban préstamos para microempresarios o si era una filial del Banco Atlántida, por lo que ACRESA se debe preocupar más por crear presencia en el medio financiero así es reconocido como arrendadora del grupo Atlántida y no como Banco Atlántida en sí. En un 33% si lo conocen muy bien, lo identifican ya que han solicitado información en la institución y un 14.29% nunca escucharon hablar de ACRESA y sus servicios.

Tabla de Frecuencia No 9 – Por cual medio se enteró de la existencia de ACRESA?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Referencias Personales	20	37	37	37
	Página Web	4	8	8	45
	Redes Sociales	11	22	22	67
	Ferias Financieras	11	22	22	89
	Otros	6	11	11	100
Total		52	100	100	

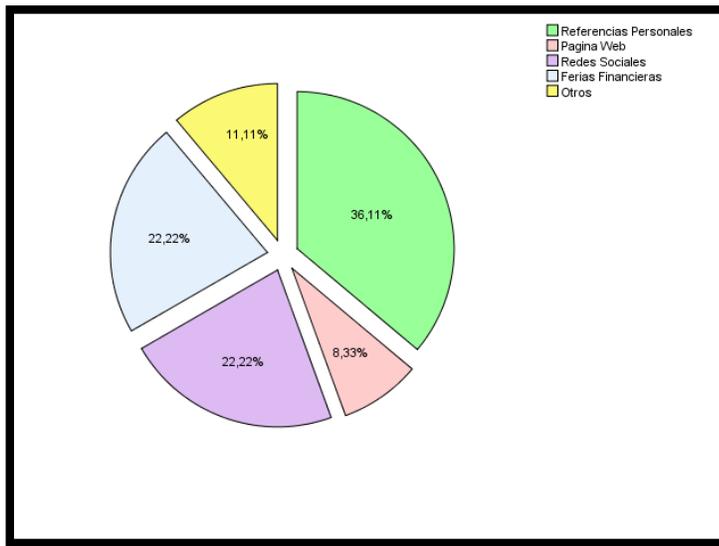


Gráfico No 9 – Por cual medio se enteró de la existencia de ACRESA

Del total de encuestados el 36.11 % dicen conocer ACRESA por medio de referencias personales hacen mucha referencia a Banco Atlántida u otras empresas que tienen operaciones con ACRESA, el Marketing de boca a boca es muy funcional para ACRESA.

En un 22% se mostraron relevantes las redes sociales, el que ACRESA implemente marketing digital les ayudado a un buen tráfico en la WEB, al igual que participar en ferias comerciales ya que les da presencia en el medio y entran en la mente del consumidor. Sería recomendable para

ACRESA un plan de marketing tradicional como digital para ahorrarse costos de publicidad y poder llegar a posicionarse en el mercado.

Tabla de Frecuencia No 10 – Conocimiento de Otra entidad de Arrendamiento.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	37	69	69	69
	No	15	31	31	100
Total		52	100	100	

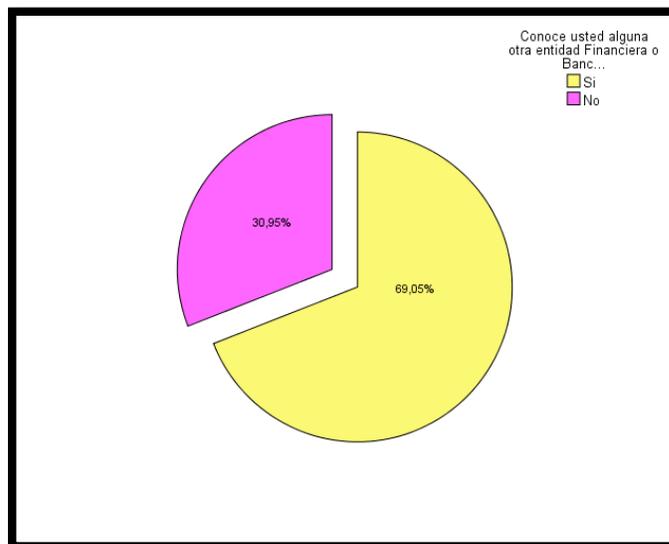


Gráfico No 10 – Conocimiento de Otra entidad de Arrendamiento.

Un 69% conocen otras entidades que ofrecen arrendamiento financiero aparte de ACRESA las cuales son muy conocidas por su publicidad, especialización, plazos y un 31% solamente conocen de ACRESA y básicamente son referenciados por el Banco o por clientes existentes, ACRESA debe hacer mucho énfasis comparado a sus competidores, ya que son mayormente conocidos en el medio que ellos en general.

Tabla de Frecuencia No 10.1 – Nombre de Otras Entidades Mencionadas por los Encuestados.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Arrend Leasing	11	21	21	21
	Ficohsa	11	21	21	42
	Bac	16	31	31	73
	Banpaís	1	3	3	76
	Credi Q	13	24	24	100
Total		52	100	100	

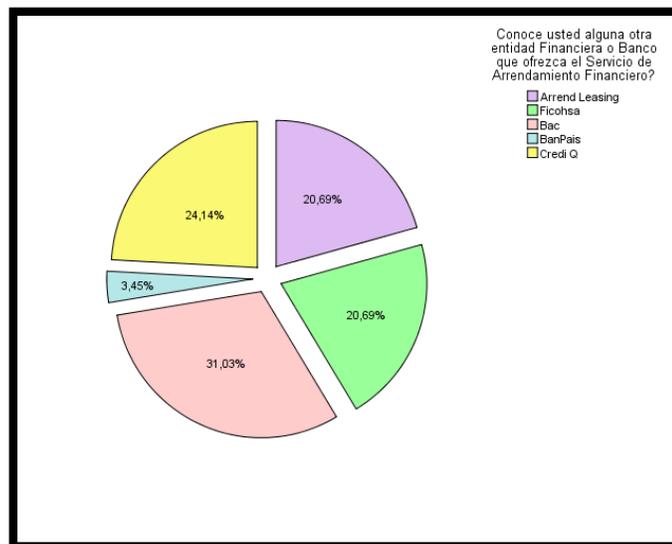


Gráfico No 10.1 – Conocimiento de Otra entidad de Arrendamiento.

Del total de encuestados la mayoría en un 31% conocen del servicio de BAC Arrend, el cual es muy publicitado, ellos buscan siempre posesionarse en la mente del consumidor en sus servicios financieros, aunque no es relevante para ACRESA porque ellos solo Tercerizan el servicio no son especializados en arrendamiento financiero como tal, en segundo lugar esta Credi Q con un 24% el cual no es una arrendadora figura principalmente por el arrendamiento de vehículos ya que es parte de una concesionaria, en tercer lugar mencionaron a Arrend Leasing y

Ficohsa por un 21%, Arrend Leasing lo eligen por temas de maquinaria y equipos y Ficohsa comienza a incursionar en el medio con arrendamiento ellos lo ofrecen a los clientes corporativos por lo que si van y piden créditos ellos ofrecen el servicio de arrendamiento financiero con opción a compra de esta manera se está volviendo conocido por los empresarios.

En el caso de Banpaís tiene poco posicionamiento en la mente solamente fue levemente mencionado en un 3%.

COMPETIDOR	%
	20.69%
	24.14%
	31.03%
	20.69%
	3.45%

Figura 2. Comparativo Arrendadoras.

Fuente realizada por el grupo de trabajo

4.2 Cruce de Variables

Realizaremos cruces de variables debido que es una herramienta importante para analizar datos capturados para poder cruzar la información de variables.

Tabla de Frecuencia No 11 – Cruce de Pregunta No 1 y Pregunta No 2

Cuál es el Giro de su Empresa / Al escuchar la siguiente definición, que entiende						
		Al escuchar la siguiente definición, que entiende?				Total
		Arrendamiento	Leasing	Crédito	Desconocido	
Cuál es el Giro de su Empresa?	Servicios	6	0	6	3	15
	Industrias	3	1	4	1	9
	Transporte	4	1	5	1	11
	Comunicaciones	0	1	3	0	4
	Construcción	1	0	1	0	2
	Otros	1	5	5	0	11
Total		15	8	24	5	52

Al realizar el cruce del giro o rubro de la empresa y la definición de arrendamiento financiero demuestra que las empresas de servicio son las que más identificaron el término de arrendamiento financiero, pero al mismo tiempo son las que más fallaron al confundirlo con el crédito por lo que hay un problema que ACRESA debe de educar financieramente al público con respecto al servicio, el rubro otros (incluye empresa de entregas, establecimientos de comidas e instituciones privadas de educación) fue quien más coincidió con la terminología en inglés comúnmente llamado por ellos Leasing financiero.

Tabla de Frecuencia No 12 – Cruce de Pregunta No 1 y Pregunta No 5

Cuál es el Giro de su Empresa / Ha solicitado alguna vez el servicio de Arrendamiento Financiero				
Recuento				
		Ha solicitado alguna vez el servicio de Arrendamiento Financiero		Total
		Si	No	
Cuál es el Giro de su Empresa	Servicios	1	10	11
	Industrias	3	4	7
	Transporte	3	5	8
	Comunicaciones	0	4	4
	Construcción	1	0	1
	Otros	3	8	11
Total		11	31	42

En este cruce se demuestra que los rubros más interesados en ir a solicitar arrendamiento financiero ACRESA son los de la industria, transporte y otros (incluye empresa de entregas, establecimientos de comidas e instituciones privadas de educación), por lo que ACRESA necesita motivar estos rubros a seguir visitando la institución.

Así mismo ACRESA debe realizar un plan estratégico para los mismo rubros sobre todo las empresas que ofrecen servicios ya que estas tuvieron mayor negativa para solicitar el servicio de arrendamiento financiero las causas pueden ser por falta de publicidad o presencia en el medio al ser ACRESA una empresa que no se publicita mucho en el medio, o simplemente prefieren otras instituciones para obtener financiamiento.

Tabla de Frecuencia No 13 – Cruce de Pregunta No 3 y Pregunta No 4

Que tanto conoce usted del servicio de Arrendamiento Financiero / Conoce Ud. que activo puede adquirir mediante el Arrendamiento Financiero?					
Recuento					
		Conoce Ud. que activo puede adquirir mediante el Arrendamiento Financiero?			Total
		Si	Desconozco al Respecto	Conocimiento de Cierta Equipo	
Que tanto conoce usted del servicio de Arrendamiento Financiero?	Mucho	14	0	1	15
	Algo/poco	3	6	18	27
Total		17	6	19	42

En este cruce se muestra que las personas que conocen mucho del arrendamiento financiero si conocen del equipo y es algo lógico ya que están muy bien informados del tema del arrendamiento financiero.

Así mismo muestra que las personas que conocen algo del arrendamiento conocen cierto equipo que pueden financiar por lo que necesitan mayor información del servicio y sus beneficios.

Tabla de Frecuencia No 14 – Cruce de Pregunta No 8 y Pregunta No 9

Conoce usted de Acresa? / De donde conoce a Acresa?							
Recuento							
							Total
		Referencias Personales	Página Web	Redes Sociales	Ferias Financieras	Otros	
Conoce usted de Acresa?	Si	5	2	4	3	0	14
	Poco	8	1	4	5	4	22
Total		13	3	8	8	4	36

En este cruce se concluye que tanto las personas que conocen mucho y poco de ACRESA fueron mayormente informadas mediante referencias personales por otros clientes y por referencias del mismo Banco Atlántida por lo que algo que le ha favorecido mucho a la institución es el buen servicio brindado a los clientes y ellos realizan el marketing de boca a boca.

Otra herramienta que les ayudado a ser conocidos en el medio es la inicialmente estrategia de marketing digital que la empresa está comenzando a implementar la publicidad e información del servicio financiero por redes sociales y páginas WEB, así como el participar en ferias comerciales que marcan presencia.

4.3 Escenario Comparativo De Arrendamiento Vs. Préstamo

Con el propósito de comprobar contablemente que el arrendamiento financiero genera un mayor escudo fiscal que el préstamo tradicional, a continuación se presentan los siguientes escenarios comparativos:

Según la ley de impuesto sobre ventas de Honduras, el arrendamiento financiero está gravado con dicho impuesto, el cual es agregado a cada renta que paga el arrendatario.

Existen algunos rubros de empresas que pueden hacer un crédito fiscal del impuesto sobre ventas (ISV) que pagan con cada renta, los cuales están comprendidos por aquellas empresas que por su actividad recaudan ISV, por ejemplo:

Distribuidoras de vehículos, de electrodomésticos, fábricas de muebles, servicios de couriers, servicios de seguridad, restaurantes, empresas industriales, empresas comerciales entre otras.

En el siguiente escenario comparativo se presenta una operación de arrendamiento y una de préstamo en iguales condiciones como ser la misma tasa de interés, plazo, modalidad de pago, el costo del activo es igual al valor otorgado en préstamo.

Tabla No 2 – Escenario Comparativo Se Presenta Una Operación De Arrendamiento.

		COSTO ACTIVO:	L. 1,000,000
		PAGOS MENSUALES:	36
		RENTA MENSUAL:	L. 35,160
		15% DE ISV:	L. 4,219
		TOTAL:	L. 39,379

<i>AÑO</i>	<i>RENTA ANUAL</i>	<i>15% Impto. S/Ventas</i>	<i>TOTAL A PAGAR</i>	<i>AHORRO FISCAL ANUAL</i>	<i>TOTAL EGRESO</i>	<i>VALOR PRESENT E</i>
1	421,920	50,630	472,550	141,765	330,785	318,999
2	421,920	50,630	472,550	141,765	330,785	294,551
3	421,920	50,630	472,550	141,765	330,785	271,977
	OPCION C		50,000		50,000	39,363
TOTAL	1,265,760	151,891	1,467,651	425,295	1,042,356	924,890

FECHA EMISION:	marzo 1, 2017	TASA TRIBUTARIA	30%
-----------------------	----------------------	------------------------	------------

Fuente: Archivos de ACRESA.

Se puede observar que al arrendar un activo con un costo de L.1,000,000 a un plazo de 36 meses, se pagaría una renta mensual de L. 39,379 (ISV incluido), la cual generaría un ahorro fiscal (tomando en cuenta una tasa tributaria del 30%) de L. 141,765 por año y consecuentemente L. 425,295 al final de la operación, lo cual representa un egreso real de L. 1,042,356 al termino del arrendamiento.

Tabla No 3 – Escenario Comparativo Se Presenta Una Operación De Un Préstamo.

<i>ARRENDAMIENTOS Y CREDITOS ATLANTIDA, S.A.</i>						
		COSTO ACTIVO:	1,000,000			
		PLAZO EN MESES:	36			
		INTERES:	16%			
		PAGO MENSUAL:	35,157			
<i>AÑO</i>	<i>PAGOS A CAPITAL</i>	<i>INTERES POR PERIODO</i>	<i>TOTAL PAGADO</i>	<i>AHORRO FISCAL ANUAL</i>	<i>TOTAL EGRESO</i>	<i>VALOR PRESENTE</i>
1	281,969	139,915	421,884	-41,975	379,910	363,862
2	330,544	91,340	421,884	-27,402	394,482	348,853
3	387,487	34,397	421,884	-10,319	411,565	336,055
TOTAL	1,000,000	265,653	1,265,653	79,696	1,185,957	1,048,769
FECHA EMISION:		marzo 1, 2017		TASA TRIBUTARIA		30%

Fuente: Archivos de ACRESA.

Tomando en cuenta las mismas condiciones para un préstamo, se pagaría una cuota mensual de L. 35,157 durante 36 meses, la cual generaría un ahorro fiscal de L. 79,696 al final de la operación, representando un egreso real de L. 1, 048,770.

Tabla No 4 – Detalle de Depreciación de Escudo Fiscal.

		COSTO ACTIVO: 1,000,000.00 DEPRECIACION MENSUAL 16,500.00			
AÑO	VALOR LIBROS	DEPRECIACION ANUAL	ESCUDO FISCAL	TOTAL EGRESO	VALOR PRESENTE
1	L. 802,000	L. 198,000	L. 59,400	L. 138,600	L. 142,260
2	L. 604,000	L. 198,000	L. 59,400	L. 138,600	L. 131,358
3	L. 406,000	L. 198,000	L. 59,400	L. 138,600	L. 121,291
4	L. 208,000	L. 198,000	L. 59,400	L. 138,600	L. 111,995
5	L. 10,000	L. 198,000	L. 59,400	L. 138,600	L. 103,412
TOTAL		L. 990,000	L. 297,000	L. 693,000	L. 610,316
FECHA EMISION:		marzo 1, 2017		TASA TRIBUTARIA	30%

Fuente: Archivos de ACRESA.

Ahora se explicara el escudo fiscal en cuanto a la depreciación al depreciar el activo a 5 años como es según ley, anualmente se deprecia en L.198,000 y acumulado en L.990,000.00 , creando un escudo fiscal sobre el 30% de tasa tributaria de L.59,400 anual y en un total de L.297,000 por el lado de la depreciación.

Por lo que el egreso en depreciación es más bajo con la aplicación del escudo fiscal siendo al año por L.138, 600 y acumulado por cinco años L.693, 000 al final ahorrándose un L.297, 000.

Tabla No 5 - Resumen Del Efecto Del Ahorro Fiscal En Ambas Operaciones

Detalle	Arrendamiento		Préstamo		Diferencia
Monto financiado	L.	1,000,000	L.	1,000,000	
Total pagado	L.	1,417,651	L.	1,265,653	L. 151,998
Ahorro fiscal	L.	425,295	L.	79,696	L. 345,599
Egreso Real	L.	992,356	L.	1,185,957	-L. 193,601
Valor presente egreso real	L.	924,890	L.	1,048,770	-L. 123,880

Detalle	Arrendamiento		Compra		Diferencia
Monto	L.	1,000,000	L.	1,000,000	
Ahorro fiscal	L.	425,295	L.	297,000	L. 128,295
Valor libros al mes 36	L.	50,000	L.	406,000	-L. 356,000

Fuente: Archivos de ACRESA.

Al realizar el comparativos de ambos aunque la cuota del préstamo sea más baja porque no paga el 15% de impuesto sobre ventas el ahorro en arrendamiento es mayor por el escudo fiscal, el egreso real de la operación de arrendamiento es de L.992, 356 y el del préstamo es de L.1, 185, 957 ahorrándose L.193, 601 debido al escudo fiscal aplicado.

En el último detalle muestra el ahorro fiscal por el lado de la depreciación y por el lado la renta, en una operación de arrendamiento a 36 meses se ahorra en escudo fiscal por la renta de L.425, 295 y por la depreciación de L.297, 000, otro beneficio es la depreciación acelerada ya que el precio a tres años del activo es de L.50, 000 (5% del costo inicial) y según lo fiscal al tercer año tiene un valor de L.406, 000 por lo que se ahorra L.356,000 al finalizar el plazo, al ejercer la opción a compra.

Tabla No 6 – Estado de Resultado Registrando la Renta del Arrendamiento.

<i>ESTADO DE RESULTADOS</i>	<i>Año 3</i>	<i>< % ></i>
INGRESOS	850.69	100.0%
COSTO DE VENTA	00.00	0.0%
UTILIDAD BRUTA	850.69	100.0%
GASTOS DE OPERACIÓN	673.81	79.2%
TOTAL GASTOS OPERA.	673.81	79.2%
UTILIDAD OPERACION	176.88	20.8%
OTROS INGRESOS	00.00	0.0%
OTROS GASTOS Y PROD. FINANCIEROS	00.00	0.0%
GASTOS FINANCIEROS	00.00	0.0%
UTILIDAD ANTES I.S.R	176.88	20.8%

Fuente: Archivos de ACRESA.

En el presente estado de resultado se refleja la cuota del Arrendamiento como gasto, ya que el gasto por Arrendamiento es deducible de la base imponible gravable del Impuesto sobre la renta, disminuyendo el valor al realizar el cálculo de dicho tributo.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo presentamos un resumen de hallazgos que se encontraron en el presente proyecto de investigación, donde se puede verificar el alcance de los objetivos de investigación planteados en el capítulo I, así mismo se evidencia en que está fallando ACRESA para dar a conocer la operatividad de la operación de arrendamiento financiero.

De igual forma se realiza una serie de recomendaciones ACRESA para que logren mejorar su operatividad basados en las conclusiones determinadas en el presente capítulo.

5.1 Conclusiones

- Debido a la falta de promoción y de conocimientos en el manejo operativo y administrativo del arrendamiento financiero, no tiene gran alcance entre el mercado potencial entrevistado ya que asocian el término con el Crédito.
- Producto de la presente investigación se concluye que el arrendamiento financiero es una modalidad de financiamiento que complementa al crédito tradicional, el cual debería ser explotado para que beneficie a aquellas empresas que no poseen o no deseen agotar sus garantías físicas (terrenos, edificios, etc.) y que necesiten adquirir activos productivos para generar riqueza para ellas mismas y por ende para el país.
- Se determinó que el 86% del total de las empresas encuestadas, conocen de ACRESA, sin embargo ninguna ha adquirido el servicio del Arrendamiento Financiero con la misma por lo que están dejando de atender este nicho de mercado.

- ACRESA no tiene competidores en tema de arrendamiento financiero aun lo cual es aun ventaja competitiva el que tengan 39 años de experiencia en el mercado, no obstante Arred Leasing, Ficohsa Arrendamiento, BAC Arred, y Credi Q figuran como amenazas ya que comienzan a tener presencia en el medio.
- Además de temas de imagen y mercadeo, ACRESA debe mejorar sus tasas activas, plazos ofrecidos, servicio al cliente y modalidad de pago, debido que los entrevistados evaluaron como factores de alta importancia al momento de adquirir un servicio financiero.
- ACRESA se da a conocer por medio de referencias personales del Banco Atlántida u otras empresas que tienen operaciones existentes con ACRESA, el Marketing de boca a boca es muy funcional para ellos.
- ACRESA tiene muchas ventajas por explotar y así incrementar la cartera de clientes cumpliendo así uno de sus objetivos principales en el plan estratégico del año 2017.

5.2 Recomendaciones

- ACRESA debe destacar por todos los medios los beneficios del arrendamiento financiero, como ser una modalidad de financiamiento que genera mayor escudo fiscal tanto con el impuesto sobre ventas como con el impuesto sobre la renta, tiene una mayor apertura para aquellas empresas que no poseen garantías físicas que son solicitadas por la banca, debido a que el activo arrendado es el que respalda la operación, no se registran activos, ni se registran pasivos si no un gasto así se pueden volver más atractivo para las empresas y tiene una depreciación acelerada del activo.

- ACRESA se debe preocupar más por crear presencia en el medio financiero así es reconocido como arrendadora del grupo Atlántida y no como Banco Atlántida en sí.
- Se recomienda a Acresa el lanzamiento de una campaña de publicidad tradicional como ser TV, rótulos, prensa, impresos que permita a todos los usuarios conocer a profundidad cada uno de los beneficios y ventajas que ofrece el Arrendamiento Financiero, esto permitirá una mejor aceptación ya sea de los clientes actuales y de los potenciales acerca de lo que ofrece Acresa, creando una oportunidad de crecimiento en cartera y operaciones.
- ACRESA debe implementar un plan de marketing digital que incluye creación de redes sociales que estén en tendencia hoy en día por las empresas, mejorar y actualizar página WEB, anuncios en la web, ya que con el uso de estas herramientas logra un gran alcance en el medio y es más económico que la publicidad tradicional.
- Se recomienda a la empresa una revisión y actualización constante del proceso de Arrendamiento Financiero, con el fin de mantener los procedimientos adecuados para un mejor servicio a los clientes actuales y futuros.
- ACRESA debe crear alianzas estratégicas con el Banco Atlántida, para que les refieran clientes, así mismo puedan crear unidades dentro de ciertas agencias para ofrecer el servicio de arrendamiento financiero y se convierta en una opción de financiamiento de activos productivos para las empresas privadas.

- Capacitar al personal de ACRESA a través de seminarios o talleres sobre leasing, para que puedan entender su forma de operar y de esta manera lo puedan comunicar eficazmente a los clientes existentes y mercado potencial por atender.
- Es recomendable que ACRESA realice ferias con los proveedores que comúnmente trabaja al momento de financiar activos, así estos refieran los clientes a dicha institución y no a la competencia.

BIBLIOGRAFÍA

Acresa. (2016). Branding Acresa. Tegucigalpa.

Ávila Macedo, Juan José. (2007). Introducción a la Contabilidad. Umbral Editorial.

Azuero, Sergio Rodriguez. (2009). Contratos Bancarios. Colombia: LEGIS ARGENTINA.

Buonocore-Fantozzi. (1995). El Leasing. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

C.V., A. y. (20017). Lingo Leasing. Obtenido de <http://www.lingoleasing.com.mx/glosario.php>

Casas, P. G. (19 de 09 de 2013). TEORIAS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR COMPLETO. Obtenido de http://www.academia.edu/6109474/TEORIAS_DEL_COMPORTAMIENTO_DEL_CONSUMIDOR_COMPLETO

CEPAL. (2000). CEPAL Tasa de Desempleo. Obtenido de http://celade.cepal.org/redatam/PRYESP/SISPPI/Webhelp/tasa_de_desempleo.htm

Charma, C. (2013). MOBILE 4TH WAVE: evolution of the next trillion dollars. Seattle: copyringht.

Couso, R. P. (2007). Atención al Cliente, Guía Práctica de Técnicas y Estrategias. España: Ideaspropias Editorial.

Definición.DE. (2012). Obtenido de <http://definicion.de/depreciacion/>

Dennis Wacker, Richard L., William M. (2002). Estadística Matemática con Aplicaciones. Mexico: Thompson.

El ABC de la Economía. (s.f.). Obtenido de <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/liquidez.aspx>

FERRER, J. (2010). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN. Obtenido de <http://metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html>

financiamred. (s.f.). Obtenido de <http://financiamred.com.mx/>

GERENCIE.COM. (s.f.). Recuperado el 02 de 02 de 2017, de <http://www.gerencie.com/arrendador-y-arrendatario.html>

Gestiopolis.com. (2000). Recuperado el 02 de Febrero de 2017, de <http://www.gestiopolis.com/que-son-activo-pasivo-y-patrimonio/>

Halladay, S. (2001). Guia de Arrendamiento de Equipo. Estados Unidos: Carpediem Consulting Corporation.

*Hernández, Y. S. (06 de 2009). eumed.net. Obtenido de [eumed.net/revistas/TURyDES:](http://www.eumed.net/revistas/TURyDES/)
<http://www.eumed.net/rev/turydes/05/ysh.htm>*

Insight. (2016). Estudio de Mercado ACRESA.

Kotler, P. (2001). Direccion de Mercadotecnia (8va Edición ed.). Mexico: Pearson Educación.

Kotler, P., & Armstrong. (2003). Fundamentos de Marketing . Mexico: Pearson.

La economía. (s.f.). Obtenido de <http://laeconomia.com.mx/>

La gran enciclopedia de Economía . (2012). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/leasing/leasing.htm>

Levine, D. M. (2006). Estadistica para Administracion. Pearson Educación.

Levy, L. H. (2003). El arrendamiento Financiero. Mexico D.F.: ISEF.

Lingo, A. y. (2014). Lingo Leasing. Obtenido de <http://www.lingoleasing.com.mx/glosario.php>

*Lobato, S. (2014). puro marketing. Obtenido de Estrategia marketing:
<http://www.puromarketing.com/13/15175/ciclo-vida-cliente.html>*

Malhotra, N. (1997). Investigación De Mercados. Un Enfoque Practico (2ª Ed.). Prentice hall hispanoamericana s.a.

- More, J. C. (2010). Cuaderno de Trabajo USAIT. BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales , 150.*
- Nazar, A. L. (2016). Manual de Arrendamiento ACRESA.*
- Publicidad, M. y. (s.f.). Atención Eficaz de Quejas y Reclamaciones. Málaga, España: Vértice.*
- Reichheld, F. F. (diciembre de 2003). The One Number You Need to Grow. Harvard Business, 20.*
- Romero, F. (2016). Evasión Elusión y Escudo Fiscal. Comercio de la Cámara de Comercio de Guayaquil.*
- Sampieri, H. (1991). Metodología de la investigación.*
- Sampieri, Roberto Hernández. (McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V). Metodología de la Investigación. Mexico: 2010.*
- Sánchez, C. A. (15 de 03 de 2012). gestiopolis.com. Obtenido de gestiopolis.com/satisfacción del cliente interno: <http://www.gestiopolis.com/satisfaccion-del-cliente-interno-marketing-comienza-por-casa/>*

ANEXOS

ANEXO 1 – ENCUESTA

Buen día, somos estudiantes de la Maestría en Dirección Empresarial, quienes investigamos el tema: “Arrendamiento Financiero como Fuente de Financiamiento”, a continuación se presentan una serie de preguntas las cuales solicitamos responder de forma objetiva, las cuales servirán para recolectar información necesaria para la elaboración de nuestra investigación, seleccione la respuesta que considere correcta:

<p>1.Cuál es el giro principal de su negocio u empresa?</p> <p><i>(Marque el Ítem que le corresponde)</i></p>	<p>a. Servicios _____</p> <p>b. Industrias _____</p> <p>c. Transporte _____</p> <p>d. Comunicaciones _____</p> <p>e. Construcción _____</p> <p>f. Explotación _____</p> <p>g. Otros _____</p>
<p>2. Al escuchar la siguiente definición: “Sistema de arrendamiento de activos y equipos mediante un contrato en el que se prevé la opción de compra por parte del arrendatario”, a que producto financiero/bancario cree Ud. que nos referimos.</p>	<p>a. Arrendamiento _____</p> <p>b. Leasing _____</p> <p>c. Crédito _____</p> <p>d. Desconocido _____</p> <p>e. Otro: _____</p>
<p>3. Que tanto conoce usted del servicio de Arrendamiento Financiero?</p> <p><u>Al no conocer del Arrendamiento financiero agradeceremos su colaboración.</u></p>	<p>a. Mucho_____</p> <p>b. Algo/Poco _____</p> <p>c. Desconozco _____</p>
<p>4. Conoce Ud. que Activo puede adquirir mediante el Arrendamiento financiero.</p>	<p>a. Si _____ Detalle Cual_____.</p> <p>b. Desconozco al respecto. _____.</p> <p>c. Tenía conocimiento de cierto equipo _____</p>
<p>5. Ha solicitado alguna vez el servicio de Arrendamiento Financiero?</p>	<p>a. Si _____</p> <p>b. No _____</p>
<p>6. Mencione los beneficios que conoce del arrendamiento financiero.</p>	
	<p>a. Tasas bajas _____</p>

<p>7. Que factor considera Ud. relevante en un servicio de Arrendamiento Financiero? <i>Ordenar de menor a mayor puntaje.</i></p>	<p>b. Facilidad en la suscripción ____ c. Opciones de plazo ____ d. Conocimiento por parte de la fuerza de ventas ____ e. Flexibilidad en las políticas de la empresa ____ f. Servicio al cliente ____ g. Solidez Responsabilidad ____ h. Instalaciones Cómodas ____ i. Modalidad de pago de las rentas ____ j. Plazo ____ k. Claridad en las condiciones del contrato ____</p>
<p>8. Conoce usted de ACRESA?</p>	<p>a. Si ____ b. Poco ____ c. Desconozco ____</p>
<p>9. De donde conoce a ACRESA?</p>	<p>a. Referencias personales ____ b. Página Web ____ c. Redes Sociales ____ d. Ferias Financieras ____ e. Otros _____</p>
<p>10. Conoce usted alguna otra entidad Financiera o Banco que Ofrezca el servicio de Arrendamiento Financiero?</p>	<p>a. Si _____ Cuál? _____ b. No _____</p>

Muchas Gracias por su colaboración!

ANEXO 2 – CARTA DE AUTORIZACIÓN ACRESA

Tegucigalpa M.D.C., Francisco Morazán, 23 de enero del 2017

Lic. Carlos Alberto Velasquez
Gerente de Finanzas
Arrendamientos Y Créditos
Atlantida, S.A. (ACRESA)
Edificio SONISA, segunda planta.

Estimado Señor(a): Carlos Alberto Velasquez

Reciba un cordial y atento saludo. Por medio de la presente deseamos solicitar su apoyo, dado que somos alumnos de **UNITEC** y nos encontramos desarrollando el **Trabajo Final de Graduación** previo a obtener nuestro título de maestría en **Dirección empresarial con orientación en Finanzas**. Hemos seleccionado como tema el **Arrendamiento Financiero como fuente de financiamiento**, por lo que estaríamos muy agradecidos de contar con el apoyo de la empresa que usted representa para poder desarrollar nuestra investigación. En particular, dicha solicitud se circunscribe a peticionar que se nos autorice a realizar: revisiones de manuales, revisiones de procesos, entrevista a colaboradores, consulta en cartera de clientes y consulta a cualquier otro documento que aporte a nuestro trabajo de investigación.

A la espera de su aprobación, me suscribo de Usted.

Atentamente,



Amy Sthefany Muñoz Murillo

No. de cuenta: 11543100

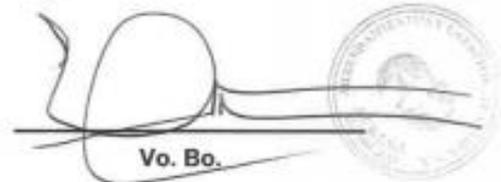


Kenia Yulveth Montoya Pavón

No. de cuenta: 11543077

CARLOS VELASQUEZ VARELA

GERENTE FINANCIERO



Vo. Bo.

ANEXO 3 – PROPUESTA DE ARRENDAMIENTO



Tegucigalpa, M.D.C., 11 de marzo de 2017

Licenciado

XY

Empresa

Ciudad

Estimado Licenciado XY:

Nos complace poder someter a su consideración propuesta de arrendamiento con opción a compra por la adquisición de nueve (09) vehículos nuevos tipo pick-up, doble cabina, 4x4, marca Nissan:

Costo por vehículo	\$ 24,000.00				
Cantidad	9				
Costo total	\$ 216,000.00				
Tasa de cambio (sujeta a variación impuesta por el proveedor):	24.80	* Sujeta a cambio			
Monto a arrendar en lempiras:	L. 5356,800.00				
Plazo en meses	12	24	36	48	60
Factor por millar	88.751681	47.459193	33.783489	27.011344	22.999918
Valor renta	L. 475,424.93	L. 254,229.37	L. 180,971.37	L. 144,694.37	L. 123,205.96
ISV	L. 71,313.74	L. 38,134.41	L. 27,145.71	L. 21,704.16	L. 18,480.89
Pago Mensual	L. 546,738.67	L. 292,363.78	L. 208,117.08	L. 166,398.53	L. 141,686.85

Escudo fiscal	L. 1968,259.21	L. 2105,019.20	L. 2247,664.48	L. 2396,138.81	L. 2550,363.36
Total pagado considerando escudo fiscal (incluye opción de compra)	L. 4860,444.82	L. 5179,551.46	L. 5512,390.46	L. 5858,830.55	L. 6218,687.84

Valor opción de compra	L. 267,840.00				
-------------------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

TASA NOMINAL	14.00%				
CAT	17.55%	16.21%	15.79%	15.59%	15.47%

Gastos de cierre	L. 53,568.00	
Prima de seguro Anual	L. 16,279.20	*Por vehículo
La prima de seguro anual se puede cancelar en doce (12) cuotas iguales de	L. 1,356.60	

El leasing le proporciona una gran variedad de beneficios financieros, fiscales y operativos, entre los cuales podemos mencionar los siguientes:

- No distrae el capital de trabajo de la empresa, por consiguiente no se afectan sus líneas de créditos tradicionales en la compra de activos.
- Puede hacer uso del activo sin necesidad de recurrir a grandes desembolsos, ya que no se requiere ningún tipo de prima.
- Paga el equipo en la medida que produce.
- Evita y se protege de la obsolescencia tecnológica.
- Cuenta con un escudo fiscal más amplio, ya que el pago mensual es tratado contablemente como gasto en un 100%.
- Opera con equipo y maquinaria más eficiente.

Consideraciones especiales:

- El leasing o arrendamiento financiero con opción a compra, es sujeto de gravamen del impuesto sobre venta, que también se contabiliza como gasto, por ende se amplía el ahorro fiscal, por otra parte, si el arrendatario es colector de ISV puede hacer uso del crédito fiscal, lo cual conlleva a que el mismo no represente un egreso a lo largo de la operación.
- Al concluir el contrato de arrendamiento, el arrendatario puede ejercer cualquiera de las siguientes opciones:
 - Adquirir el activo mediante el pago de la opción de compra pactada, más todos los gastos de transferencia, impuestos y demás gravámenes ocasionados por la adquisición. (***Ver valor en el cuadro***)
 - Restituir el activo a la arrendadora en cuyo caso los gastos que ocasione la entrega del activo serán por cuenta del arrendatario.
 - Arrendar nuevamente el activo por el plazo y en las condiciones que de común acuerdo se establezcan entre ambas partes.
- El equipo otorgado en arrendamiento debe estar debidamente asegurado, contando ACRESA para ello, con pólizas maestras suscritas con Seguros Atlántida. El seguro se renueva al término de un año, el arrendatario deberá cancelar a ACRESA además del valor de la prima, el valor por concepto de comisión de servicios.
- En el caso de vehículos, durante la vigencia del contrato, el costo de la matrícula corre por cuenta del arrendatario, para lo cual ACRESA realizara el trámite de pago y notificara posteriormente el valor de la misma, dicho valor incluirá la comisión por servicio.

La presente cotización tiene validez por siete días.

Reiterándole nuestro agradecimiento y nuestra disposición de servirle de manera oportuna y profesional a través de nuestros servicios financieros, se suscribe de usted

Muy atentamente,

Andrea Cáceres
Gerente de Negocios
Tel. 2231-1116 Ext. 1101
acaceres@acresa.hn

ANEXO 4 – PLAN DE AMORTIZACIÓN ARRENDAMIENTO

-0,53%	19,21%
Tasa interna retorno	Tasa interna retorno
303,219,84	386,760,00
330,785,28	421,920,00
330,785,28	421,920,00
	50,000,00

ARRENDAMIENTO

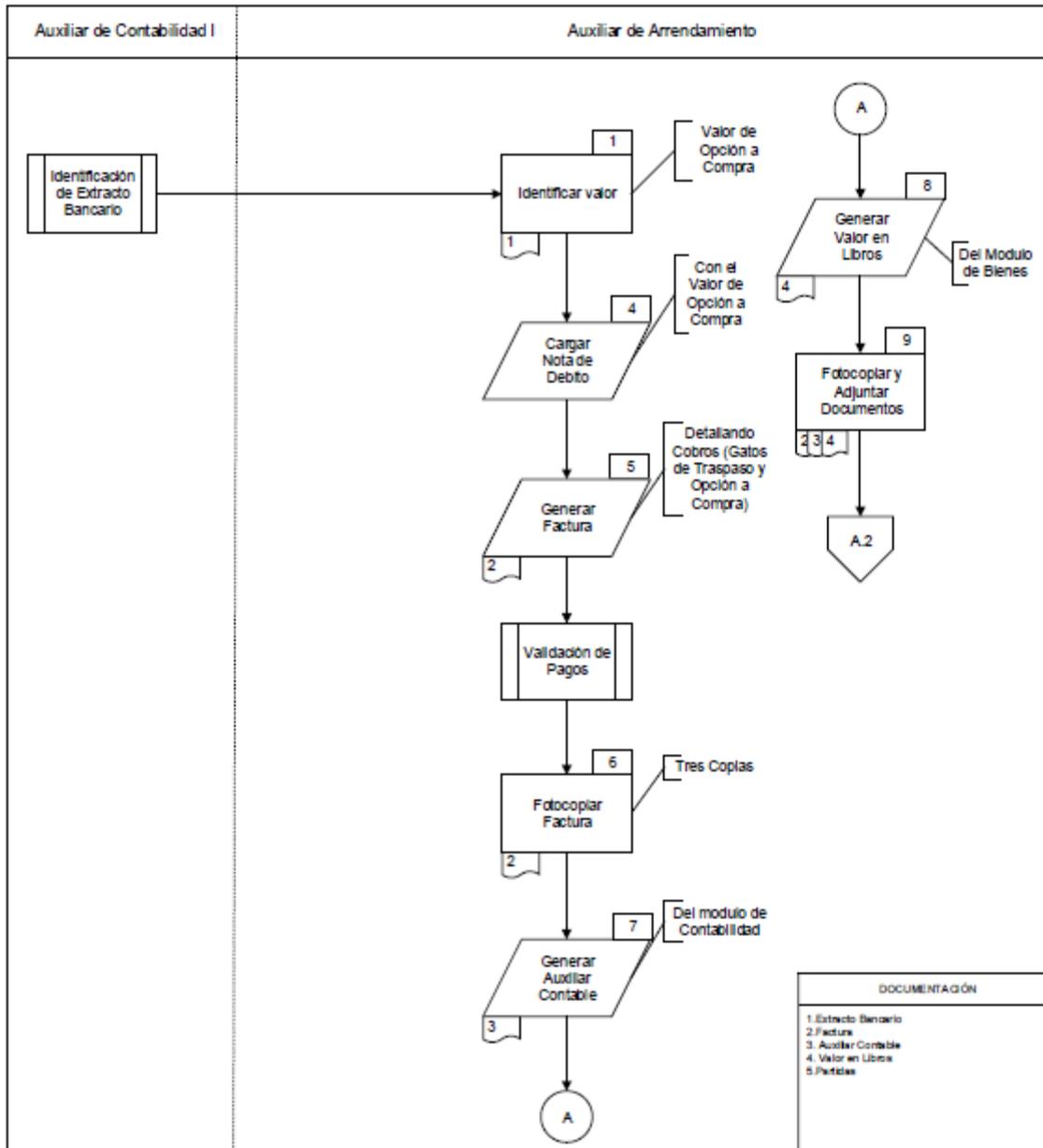
Monto original:		L. 1,000,000,00				
Plazo en meses:		36				
Renta mensual anticipada	35,160,00	Tasa real considerando el beneficio fiscal que genera la operación		-0,53%		
12% de ISV	4,219,20					
Valor mensual a pagar	39,379,20	Renta sin escudo fiscal		L. 35,160,00		
Opción de compra	50,000,00	Renta con escudo fiscal		26,370,00		
Tasa	16%					
Tasa tributaria	30%					
NUMERO DE RENTA	VALOR DE RENTA	VALOR IMPUESTO	TOTAL ANUAL	AHORRO FISCAL	EGRESO REAL	VALOR PRESENTE
12	421,920,00	50,630,40	472,550,40	141,765,12	330,785,28	318,998,86
24	421,920,00	50,630,40	472,550,40	141,765,12	330,785,28	294,551,25
36	421,920,00	50,630,40	472,550,40	141,765,12	330,785,28	271,977,27

ANEXO 5 – ESQUEMA OPERATIVIDAD DEL ARRENDAMIENTO



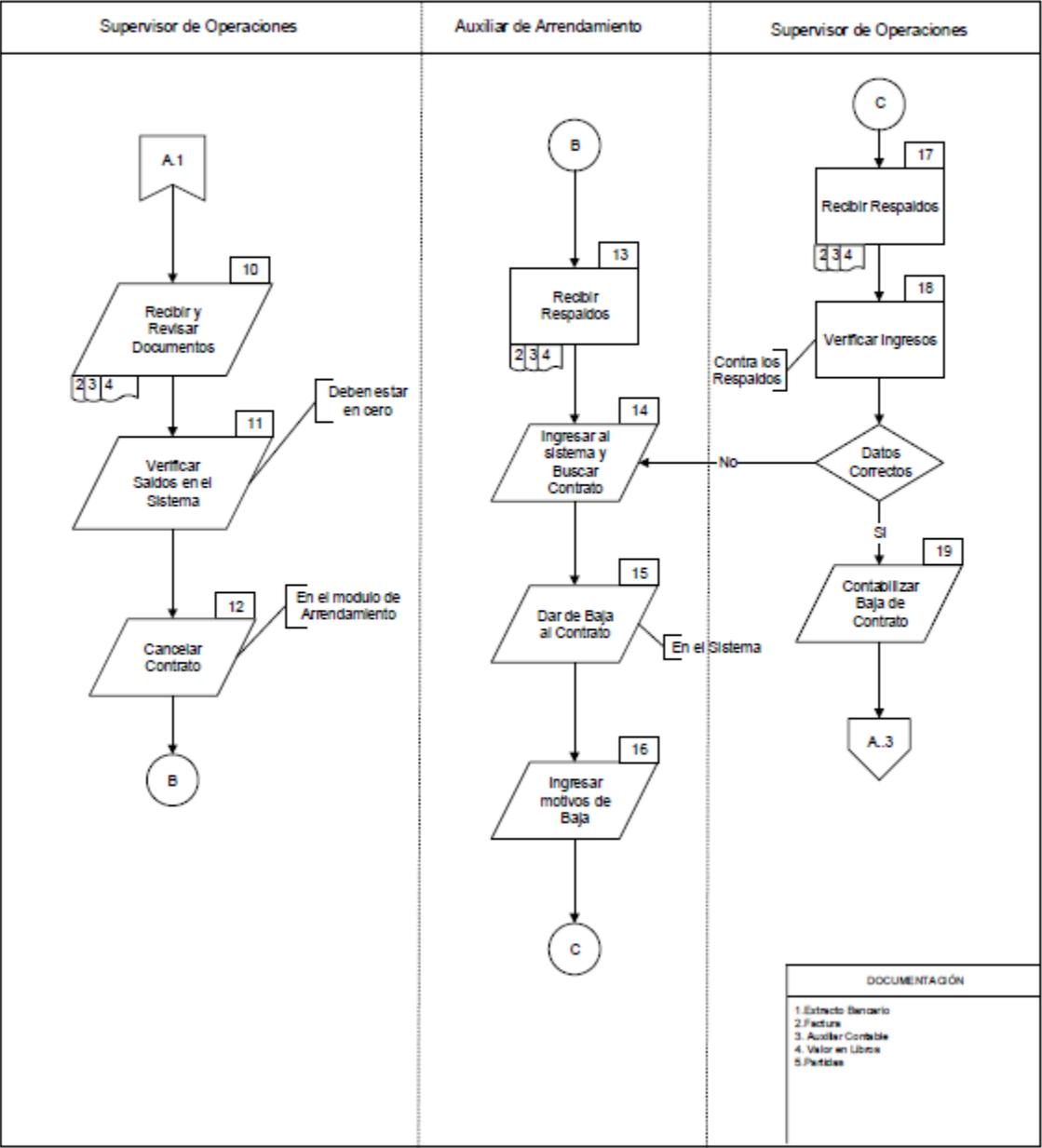
ANEXO 6 – PROCESO DE CANCELACION DE CONTRATO

 DIAGRAMA DE FLUJO	Macroproceso: Arrendamiento Proceso: Cancelación de Contratos Subproceso: Dueño de Proceso: Auxiliar de Arrendamiento	Código: Fecha de Elaboración: Versión: 0 Página: 1 de 3
--	--	--

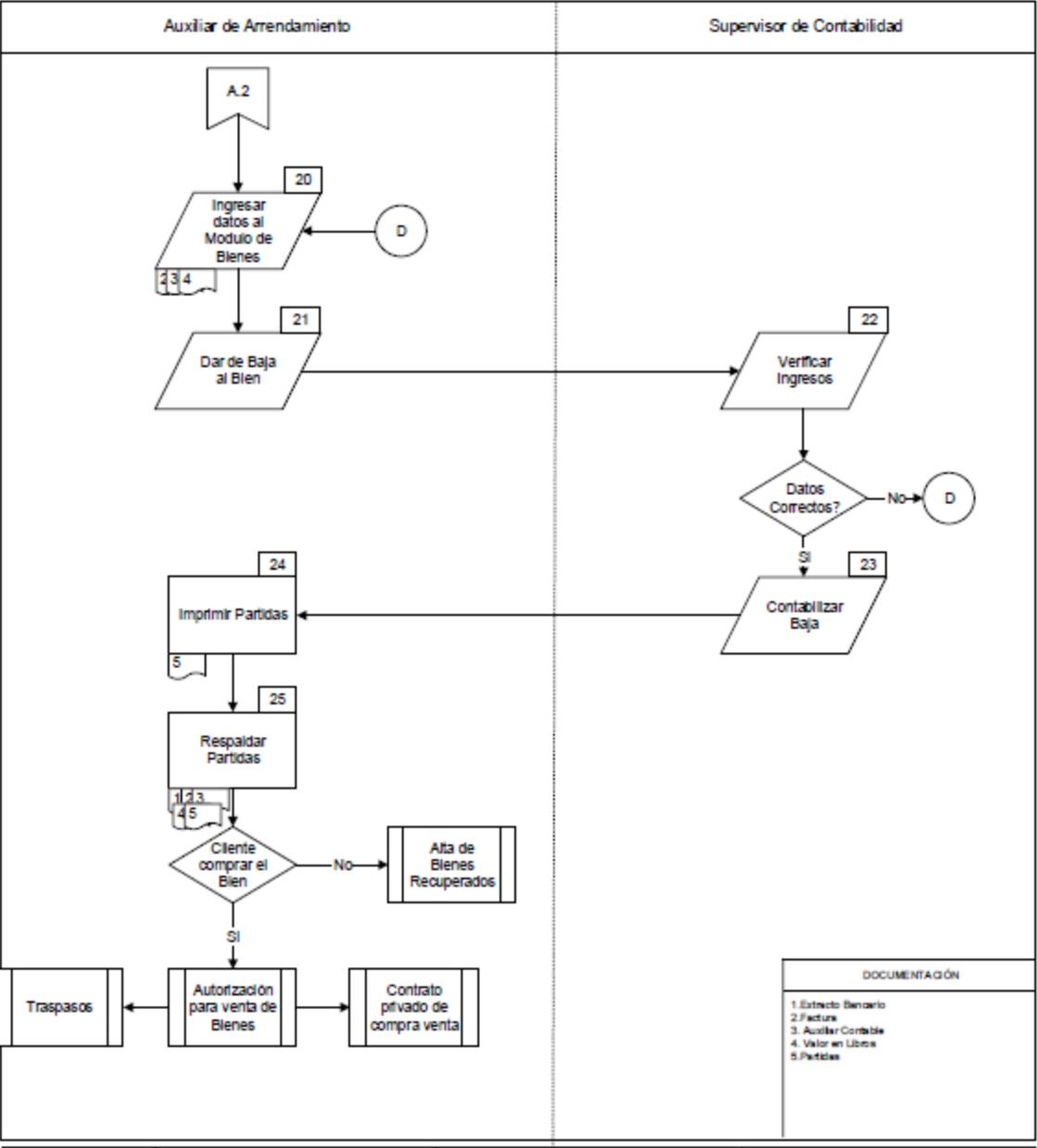


FECHA APROBACIÓN:	ELABORADO POR: Oficial de Procesos	REVISADO POR:	AUTORIZADO POR:
-------------------	---------------------------------------	---------------	-----------------

 DIAGRAMA DE FLUJO	Macroproceso: Arrendamiento	Código:
	Proceso: Cancelación de Contratos	Fecha de Elaboración:
	Subproceso:	Versión: 0
	Dueño de Proceso: Auxiliar de Arrendamiento	Página: 2 de 3



FECHA APROBACIÓN:	ELABORADO POR: Oficial de Procesos	REVISADO POR:	AUTORIZADO POR:
-------------------	---------------------------------------	---------------	-----------------



ANEXO 7 – ACTIVOS QUE PUEDE ADQUIRIR EN ARRENDAMIENTO



Cabezales



Equipo de cómputo



Maquinaria industrial



Equipo de construcción



Equipo médico



Maquinaria agrícola



Vehículos



Equipo de oficina