



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



**“LEASING FINANCIERO Y CREDITO COMERCIAL: Un análisis
comparativo”**

EXAMEN DE SUFICIENCIA DE COMPETENCIA PROFESIONAL

ARTÍCULO DE REVISIÓN

PRESENTADO POR:

Bach. RICHARD GUZMAN MAMANI

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PUNO – PERÚ

2020



“LEASING FINANCIERO Y CREDITO COMERCIAL, Un análisis comparativo”

“FINANCIAL LEASING AND COMMERCIAL CREDIT, A comparative analysis”

Richard Guzmán Mamani

Universidad Nacional del Altiplano, Facultad de Ciencias Contables y Administrativas,
Escuela Profesional de Administración, Av. Sesquicentenario N° 1150, ciudad
universitaria, Puno, Perú.

richardguzmanm@hotmail.com

RESUMEN

El presente trabajo muestra una revisión de literatura sobre el leasing financiero y el crédito comercial como alternativas o instrumentos de financiamiento que puede optar la empresa hoy en día, haciendo énfasis en las diferencias de conceptos relacionados. El propósito es establecer las diferencias en función a la cuota inicial, opción de adquisición, propiedad del activo, influencia sobre el patrimonio, efectos sobre el estado de pérdidas y ganancias, respecto al tratamiento del IGV (Impuesto General a las Ventas) y las condiciones al vender el activo. La metodología utilizada fue revisión de literatura, en la misma que se hizo énfasis en aquellas investigaciones que afirman las ventajas y desventajas en función a los conceptos relacionados. Como resultado del trabajo, se tiene un análisis que establece diferencias entre estos dos instrumentos de financiamiento para la adquisición de activos fijos dentro de una empresa. Como principal conclusión, La toma de decisiones de un empresario debe tomar en cuenta los conceptos relacionados a los que se ha abordado en la presente investigación con la finalidad minimizar el riesgo y sobre todo evitar una toma de decisión errónea sobre cómo financiar el activo ya que esta puede llevar a la empresa a una situación de quiebra o a una incapacidad de pago frente a terceros.

Palabras clave: activos, activos fijos, arrendamiento financiero, crédito. financiamiento, leasing.



ABSTRACT

This paper shows a review of the literature on financial leasing and commercial credit as alternatives or financing instruments that the company can choose today, emphasizing the differences in related concepts. The purpose is to establish the differences based on the initial installment, acquisition option, ownership of the asset, influence on equity, effects on the income statement, regarding the treatment of the IGV (General sales tax) and the conditions when selling the asset. The methodology used was literature review, in which emphasis was placed on those investigations that affirmed the advantages and disadvantages depending on the related concepts. As a result of the work, there is an analysis that establishes differences between these two financing instruments for the acquisition of fixed assets within a company. As a main conclusion, the decision making of an entrepreneur must take into account the concepts related to those that have been addressed in the present investigation with the purpose of minimizing the risk and especially avoiding an erroneous decision on how to finance the asset since This can lead the company to bankruptcy or an inability to pay against third parties.

Keywords: assets, fixed assets, financial leasing, credit. financing, leasing.

INTRODUCCIÓN

Un activo es un bien capaz de generar ingresos, Meza (2014), y que pueden clasificarse en activos tangibles o físicos (por ejemplo, los muebles, vehículos o maquinarias de una empresa), los intangibles o financieros (acciones, bonos o depósitos bancarios), Circulantes: bienes que son comercializados por la empresa (productos que van a venderse, por ejemplo) y activos Fijos: bienes inmuebles o de otro tipo que pertenecen a la empresa y que ayudan a generar ingresos, pero no son adquiridos con la finalidad de comercializarlos, González (2013).

Cuando una empresa crece, no solo tiene que financiar sus operaciones del día a día sino que también tienen que buscar financiamiento para ampliar su negocio o para la compra de una nueva maquinaria que mejore su proceso productivo, Martell (2018). Muchas empresas en crecimiento cometen el error de financiar la compra de un activo fijo como maquinarias o inmuebles con un crédito de capital de trabajo. Lo cual puede resultar perjudicial para el negocio, González (2013), las entidades financieras pueden ofrecer a las empresas como son los crédito a mediano plazo y las operaciones de leasing, Reyna (2016) quien cita a Rafael Zorrilla, representante de ASBANC; *"Dependiendo del tipo de activo que quieres financiar, el banco debería ofrecerte la*



mejor opción en temas tributarios. Y darte alternativas en la elaboración de flujos que necesitas para ver tu capacidad de pago, el plazo, estacionalidad, etc". Entonces nace como alternativa el leasing que según, Pacheco (2015) es un sistema de financiamiento o arrendamiento financiero en el que se pacta una opción irrevocable de compra que permite utilizar los bienes adquiridos bajo esta modalidad, pagando un canon, los cuales serán adquiridos por un valor residual al vencimiento del plazo contractual y a este concepto, Villavicencio (2017), añade que el leasing, o arrendamiento financiero, se trata de un contrato por el cual el arrendador traspasa el derecho de **usar un bien mueble o inmueble** a cambio del **pago periódico** de una cuota durante un plazo determinado, Aucaysi, Collantes & Gamboa (2016) afirma que existen tres partes que intervienen: Arrendador o Sociedad de Leasing; es la sociedad anónima financiera que debe tener esta forma jurídica, que ofrece el servicio de leasing, arrendatario, Financiado o Usuario "Tomador" que es la persona natural o jurídica ordinariamente un industrial, que reciben en arrendamiento los bienes que son de propiedad de la sociedad de leasing y Proveedor quien es el que vende las maquinarias que van a ser dadas en leasing. Por su parte, Mamani (2016) y FDIC (2016), afirman que las características principales del leasing son: una **duración mínima** de 2 años cuando se trate de bienes muebles y de 10 años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales, el arrendatario tiene **derecho a la opción de compra**, es decir, a adquirir el bien que ha estado usando durante la vigencia del contrato; Durante la duración del contrato, el arrendador financiero mantiene la **propiedad del bien**, las **cuotas** suelen ser **fijas y constantes**, sin embargo, es posible contratar el pago de cuotas variables, crecientes o decrecientes y el bien **no puede ser devuelto antes del fin del plazo** pactado y la duración del contrato suele durar tanto como la vida económica del bien.

En artículos es posible encontrar un gran número de afirmaciones que respaldan al leasing como un buen instrumento para financiar activos fijos, sin embargo también existen otros que señalan que el riesgo y el costo son muy elevados y que requiere que el empresario practique una toma de decisiones acertada, Lira (2009). Por lo que, el propósito del presente estudio es establecer las diferencias entre estos dos instrumentos sea el leasing financiero y un crédito comercial. Para cumplir con el propósito del trabajo, se realizó una revisión de literatura basada en la sistematización de la información, la cual, permitió el análisis de la información e interpretación de las afirmaciones asociadas al objeto de estudio. El documento está dividido de la siguiente forma: primero se presenta la metodología empleada para realizar la revisión de literatura; seguidamente, los resultados de la investigación; en tercer lugar, las conclusiones; por último, se da a conocer la bibliografía consultada.



METODOS

En este fragmento se muestra una perspectiva de la metodología aplicada en esta investigación sobre las diferencias en cuanto a conceptos relacionados del leasing financiero y el crédito comercial para activos fijos. Por ende, con el fin de lograr el objetivo antes mencionado se realizó la revisión de la literatura, siendo la técnica utilizada la exploratoria-descriptiva. La búsqueda de los artículos científicos se dio en base a las palabras claves como: financiamiento, arrendamiento financiero, activos, activos fijos, leasing, crédito. Sobre este contexto se recopiló información de artículos de revistas indexadas, a través del motor de búsqueda Google Académico con las siguientes características: artículos relacionados con las variables investigadas, fecha de publicación entre el año 2010 y 2019, publicadas en revistas de acceso abierto y escrita en idioma español. Obteniéndose publicaciones relacionadas en más de cien mil, por lo tanto, se procedió de buscar con palabras más relacionadas al presente trabajo, teniendo más de 11 mil, artículos relacionados, y cuando se procedió a obtener las palabras claves, cumpliendo las bases para realizar los artículos, se consideró 14 referencias bibliográficas.

Obtenidos estos artículos se procedió a construir un cuadro que sistematiza toda la información utilizada en esta investigación, que presentan los siguientes ítems: conceptos relacionados, leasing financiero y crédito comercial.

DESARROLLO Y DISCUSION

De la reunión y análisis de los documentos recolectados según la metodología aplicada se sistematizo la información tomando en cuenta los conceptos relacionados.

TABLA N° 1.

Diferencias entre el leasing financiero y crédito comercial.

CONCEPTOS RELACIONADOS	INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO	
	LEASING FINANCIERO	CREDITO COMERCIAL - ACTIVOS FIJO
Cuota Inicial	El leasing financiero no necesita un capital inicial para poder hacer uso del activo. El financiamiento generalmente cubre un 100 % del valor del activo incluido el IGV, pagado en su adquisición.	Normalmente se exige una cuota inicial del 30% del valor del activo. El financiamiento siempre es por un monto inferior al del activo.
Opción de Adquisición	Al finalizar el contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir la propiedad del bien, pagando el monto de la opción de compra contractualmente establecida. Por lo general está entre el 1% y 10% del valor total del activo, que se cancela al final del contrato.	No aplica
Propiedad del Activo	En este plazo, el cliente (arrendatario) tendrá el derecho de uso sobre el bien siempre que cumpla con el pago de las cuotas y otras condiciones especificadas en el contrato.	La propiedad del activo figura a nombre de la persona y/o empresa que adquiere el activo.
Influencia sobre el patrimonio	De acuerdo con la normatividad, para algunas empresas el leasing no incrementa el patrimonio ni el índice de endeudamiento.	El patrimonio bruto de la empresa se incrementa en el mismo monto del valor del activo. Pero con el crédito se genera un pasivo financiero.



Efectos sobre el estado de pérdidas y ganancias	De acuerdo con la normatividad vigente para algunas empresas la totalidad de las cláusulas del contrato puede contabilizarse como un gasto. Puede aplicarse la depreciación adelantada.	Solo se contabiliza como gasto lo correspondiente a intereses y a la depreciación del activo.
Respecto al IGV	Al ser el arrendador quien compra los activos, el arrendatario evita desembolsar el IGV de la compra. El arrendatario paga el IGV fraccionado en cada una de sus cuotas.	El préstamo en efectivo otorga crédito fiscal inmediato. Grava el impuesto a la Renta.
Al vender el activo	Al final del contrato esta la opción que el arrendatario pueda ejercer o ceder la opción de adquisición a un tercero.	En el momento de vender el activo, se considera el valor comercial, generando costos por traspaso (cuando se trata de bienes inmuebles)

Fuente: Ninguna

La tabla N° 1, muestra los conceptos que han permitido realizar un análisis comparativo entre dos opciones de financiamiento que pueden tener las empresas y personas naturales para inversiones tanto en bienes muebles o inmuebles; el primer concepto relacionado es el de la **cuota inicial**; según, Reyna (2016) y Brealey, Allen y Myers (2010), el leasing financiero generalmente puede cubrir un 100% del valor de activo, todo dependiendo de las políticas de las entidades financieras, sin embargo, Avila (2017) afirma que hoy en día existe la denominada “prima de estreno” (cuota inicial) que puede llegar hasta el 20 % dependiendo del tipo de activo; en contraparte el crédito comercial para activos fijos, exige una cuota inicial que puede llegar al 30% del activo y es indispensable para el otorgamiento del crédito.

Castañeda & Guzmán (2015), afirma que, en relación a la **opción de adquisición**, un contrato de leasing debe incluir una opción de compra al finalizar el arrendamiento, es decir, tras pagar la última cuota, el arrendatario puede decidir si pagar una última



cantidad y de ese modo obtener la propiedad del bien; para el crédito comercial no aplica esta definición.

Martell (2018), afirma de la **propiedad del activo**, que el arrendatario no detenta la propiedad del bien, solo su posesión; el activo figura a nombre de la compañía de leasing; lo que podría ser considerado para el arrendatario un beneficio por razones de seguridad; para el crédito comercial, Silverio (2016), afirma que una vez realizada la compra, independientemente del tipo de activo, este figura a nombre de la empresa o persona que ha decidido invertir.

En relación a la **Influencia sobre el patrimonio**, los activos adquiridos no ingresarían a su patrimonio como "activos", lo que permite mejorar su producción, así como emprender nuevos negocios con un mínimo de capital de inversión, con la práctica de leasing se ha permitido a los industriales y empresarios contar con bienes de capital que no podrían haber sido adquiridos a título de compra venta; en un crédito comercial el patrimonio bruto de la empresa se incrementa en el mismo monto del valor del activo, a esto se suma la generación de un pasivo financiero.

González (2013), de los efectos sobre el **estado de pérdidas y ganancias**, afirma que de acuerdo con la normatividad vigente para algunas empresas la totalidad de las cláusulas del contrato puede contabilizarse como un gasto. Así mismo la Ley de Arrendamiento Financiero, aprobada por el Decreto Legislativo N° 299 en su artículo 18° modificado por la Ley N° 27394 y el Decreto Legislativo N° 915, determinan la posibilidad de activar el bien que se encuentra en un contrato de arrendamiento financiero y depreciarlo por el número de años que dure el contrato, estableciendo que para el caso de bienes muebles sea de dos (2) años y para el caso de bienes inmuebles el plazo mínimo del contrato sea de cinco (5) años. Para efectos de un crédito comercial solo se contabiliza como gasto lo correspondiente a intereses y a la depreciación del activo, cabe señalar que esta depreciación se calcula considerando la vida útil del bien sea mueble o inmueble.

Con **respecto al IGV (Impuesto General a las Ventas)**, Avila (2017), afirma que si las cuotas que se pagarán por este tipo de operaciones, están gravadas con el IGV, lo que se pague como IGV, puede ser utilizado como crédito fiscal y así disminuir el monto del impuesto que se le pagará a la SUNAT; sin embargo en el crédito comercial, Reyna (2016), afirma que, el préstamo en efectivo otorga crédito fiscal inmediato, pero a su vez, la adquisición de un bien mueble o inmueble, grava impuesto a la Renta. Al final del contrato, Meza (2014), refiere, está la opción que el arrendatario pueda ejercer o



ceder la opción de adquisición a un tercero, así mismo el arrendatario tiene la opción de **comprar el activo** a un precio que se espera sea suficientemente inferior al valor razonable, en el momento en que la opción pueda ser ejercitable, cuando es un activo adquirido por un préstamo comercial el activo al momento de ser vendido se considera el valor comercial, generando costos por traspaso.

DISCUSION

El leasing o arrendamiento financiero, es un contrato mediante el cual una empresa le cede a otra el uso de un bien mueble o inmueble durante un período de tiempo determinado a cambio de unas cuotas periódicas, pudiendo el arrendatario ejercitar la opción de compra del bien en cuestión, al finalizar el contrato, El Leasing fue creado y pensado para satisfacer las necesidades de las empresas, las cuales, ven en este una opción de financiamiento, que permite solucionar problemas de equipamiento e innovación, u otros. Por lo tanto, son las partes las que ejercen su autonomía contractual. La decisión que tome el empresario, está sujeta siempre al contexto en el que se desenvuelve la empresa y dependiendo de la realidad de cada una de estas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Auccaysi, G., Collantes, L. A., & Gamboa, E. (2016). *Arrendamiento financiero y su incidencia en la situación financiera de la empresa de servicios salubridad saneamiento ambiental y servicios S.A.C. en el año 2015*. Universidad Peruana de las Américas. Retrieved from <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/149/>
- Avila, R. (2017). *El préstamo comercial y el arrendamiento financiero como alternativas para la adquisición de unidades de transporte para la Corporación Marcos Cueva e hijos SAC. Trujillo, 2018*. Universidad Privada del Norte.
- Brealey, R., Allen, F., & Myers, S. (2010). Principios de finanzas corporativas, 1006. <https://doi.org/10: 0-8400-5444-0>
- Castañeda, V., & Guzmán, L. (2015). *El arrendamiento financiero y la mejora de la situación económica y financiera de la empresa HOME SAFETY S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el periodo 2011-2014*. Universidad Privada Antenor Orrego. <https://doi.org/10.1145/3132847.3132886>
- FDIC, P. de E. para capacitación en finanzas. (2016). Conceptos Básicos Sobre Préstamos Guía para el Participante, 1, 12.



- González, J. L. (2013). Arrendamiento o compra de inmovilizado utilizando el endeudamiento. *Contaduría y Administración*, 58(2), 173–196. [https://doi.org/10.1016/s0186-1042\(13\)71214-2](https://doi.org/10.1016/s0186-1042(13)71214-2)
- Lira, P. (2009). Finanzas y financiamiento. *Usaid Perú Mype Competitiva*, 1(1), 1–146. Retrieved from http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
- Mamani, H. (2016). *Arrendamiento financiero y gestión financiera en las micro y pequeñas empresas del sector textil en la ciudad de Juliaca, 2016*. Universidad Peruana Unión. <https://doi.org/10.1109/ciced.2018.8592188>
- Martell, D. (2018). *Arrendamiento financiero o Leasing*. Universidad Alas Peruanas.
- Meza, E. (2014). Arrendamiento financiero. *Revista de Investigación de Contabilidad*, 01, 44–51. Retrieved from <https://bit.ly/2QjiPBa>
- Pacheco, P. (2015). *Financiamiento a través del Leasing Financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa MBM Mining S.A.C.* Universidad Autónoma del Perú.
- Reyna, F. (2016). *Caracterización del arrendamiento financiero (leasing) de las empresas de transporte del Perú: Caso Empresa M y N SRL*. Trujillo, 2016. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- Silverio, G. (2016). Valuación de opciones simples y complejas contenidas en arrendamientos financieros. *Estudios Gerenciales*, 32(138), 25–34. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.08.004>
- Villavicencio, I. (2017). *Algunas consideraciones prácticas sobre la cesión de posición contractual en el contrato de arrendamiento financiero*. Universidad de Lima.