

**ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA COMPRA DE  
MAQUINARIA MEDIANTE EL SISTEMA DE LEASING EN LA EMPRESA  
YOYO BIZ CREATIVOS LTDA.**

**ALEXIS REINEL DE LA HOZ ARROYO  
JENNIFER PAOLA RAMOS BARRRIOS  
JESSICA PAOLA SANDOVAL HERRERA**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC  
DEPARTAMENTO DE POSTGRADOS  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y SISTEMAS  
BARRANQUILLA, ATLÁNTICO  
2012**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA COMPRA DE  
MAQUINARIA MEDIANTE EL SISTEMA DE LEASING EN LA EMPRESA  
YOYO BIZ CREATIVOS LTDA.**

**JENNIFER PAOLA RAMOS BARRRIOS**

**JESSICA PAOLA SANDOVAL HERRERA**

**ALEXIS REINEL DE LA HOZ ARROYO**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA – CUC  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y SISTEMAS  
BARRANQUILLA, ATLÁNTICO**

**2012**

**Nota de Aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Firma del presidente del jurado**

---

**Firma del jurado**

---

**Firma del jurado**

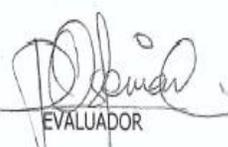


**No. 001 DE 2012**

En Barranquilla, a los 11 día del mes de Marzo de 2.012, siendo las 5:30 pm se reunieron en la facultad de Ciencias Económicas, programa de Administración de Empresas, Especialización en Finanzas y Sistemas de la Corporación Universitaria de la Costa, el Coordinador de la Especialización, Ms. BENJAMÍN CANO VANEGAS, el Señor EDWIN ALEXANDER CANO OTERO Docente de Medio Tiempo y el Señora PATRICIA OSPINO CABRERA Docente de Medio Tiempo, ambos como Evaluadores de la Tesis de grado; para escuchar a **ALEXIS REINEL DE LA HOZ ARROYO, JENNIFER PAOLA RAMOS BARRIOS y a JESSICA PAOLA SANDOVAL HERRERA** quienes han presentado la tesis de grado titulado **"ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA COMPRA DE MAQUINARIA MEDIANTE EL SISTEMA DE LEASING EN LA EMPRESA YOYO BIZ CREATIVOS LTDA."**

Dando un concepto de **APROBADO**

  
EVALUADOR

  
EVALUADOR

  
COORDINADOR DE LA ESPECIALIZACION

## **DEDICATORIA**

A Dios Todopoderoso por brindarnos la oportunidad de realizar esta especialización y colocar en nuestra mente el conocimiento necesario para desarrollar este proyecto.

A mi familia, por creer siempre en mí, A mis amigas, que gracias a su apoyo incondicional he logrado crecer en todos los aspectos de mi vida, A mi novio por motivarme a alcanzar mis objetivos propuestos.

***Jessica Paola Sandoval Herrera***

Le agradezco a mis padres, al constante apoyo y esfuerzo de mi madre y la comprensión de mi familia, de mi esposo y amistades por sus palabras me guiaron y me fortalecieron en cada momento.

**Jennifer Paola Ramos Barrios**

A los seres que amo tanto y que han estado presente a lo largo de mi formación profesional.

**Alexis Reinel De la Hoz Arroyo**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a Dios, por la entereza y sabiduría que nos ha dado, a nuestras familias por su apoyo incondicional, a todos los docentes que hicieron posible nuestra formación académica y para hacer de nosotros Especialistas, a los tutores de contenido y metodológico por brindar su tiempo para llegar a culminar una fase más.

## **RESUMEN**

En la presente investigación se recopilan los principales aspectos que deben tenerse en cuenta para utilizar el leasing como medio de financiamiento viable para la compra de una maquinaria en una empresa de publicidad, preocupada por la demanda de sus productos que se ha presentado en los últimos años.

## **ABSTRACT**

In the present investigation are collected the main aspects to be taken into account to use leasing as a viable means of financing for the purchase of machinery in an advertising company, concerned about the demand for its products has been presented in recent years.

## CONTENIDO

INTRODUCCION	6
0.1. Planteamiento del problema	7
0.1.1. Descripción de la situación.	7
0.2. OBJETIVOS	9
0.2.1. Objetivo General	9
0.2.2. Objetivos Específicos	9
0.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO	10
0.4 MARCO TEORICO	12
0.4.1. Antecedentes y Teorías básicas del problema	12
0.4.2. Conceptos Generales	14
0.5 DISEÑO METODOLOGICO	16
0.5.1. Tipo de Investigación	16
0.5.2. Técnicas de Recolección de la Información.	16
0.6. METODOS DE ESTUDIO	17
1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA	18
1.1. Reseña Histórica	18
1.2. Visión	18
1.3. Misión	19
1.4. Valores	19
1.5. Nuestros Clientes	20
2. ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS RESULTADOS	21
2.1. Normatividad y aspectos contables del leasing	21
2.2. Aspectos tributarios en el leasing	23
2.2.1. Del Arrendador	23
2.2.2. Del Arrendatario	24

3. Comparativo de las diferentes fuentes de financiación para la adquisición de la maquinaria.	
25	
3.1. Ventajas del Financiamiento por medio de leasing	27
3.2. Desventaja del Financiamiento por medio de leasing	32
3.3. Financiamiento con Leasing	33
4. Estudio Financiero	37
CONCLUSIONES	50
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	53
ANEXOS	

## INTRODUCCIÓN

El trabajo, que a continuación se desarrolla es presentado a la Corporación Universitaria de la Costa CUC, Departamento de Postgrados de la Ciudad de Barranquilla (Colombia), como requisito académico para obtener el título de Especialista en Finanzas y Sistemas.

Parte del desarrollo económico y financiero de una empresa, depende del impacto de la publicidad que se le aplique al objeto social, la forma como llegue el mensaje deseado sobre el producto a través de volantes, folletos, vallas, creación de logos y slogan de manera tal, que contribuyan al mejoramiento, no solo de la empresa, sino de la sociedad en general. De esta forma debe reconocerse que las empresas de Colombia cada día buscan mejorar el impacto de sus campañas publicitarias con el fin de permanecer vigentes de manera competitiva en el mercado nacional y así mismo satisfacer las necesidades y deseos de sus clientes, ofreciendo más calidad en el producto por el mismo valor.

En la presente investigación se recopilan los principales aspectos que deben tenerse en cuenta para utilizar el leasing como medio de financiamiento viable para la compra de una maquinaria en una empresa de publicidad, preocupada por la demanda de sus productos que se ha presentado en los últimos años.

Para realizar esta investigación se utilizaron fuentes de información, tanto primarias como secundarias, tales como, libros, revistas, internet, así como entrevistas con gerentes financieros y las enseñanzas adquiridas en las clases.

## **0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **0.1.1 Descripción de la situación**

La empresa de publicidad YOYO BIZ CREATIVOS LTDA. Se encuentra funcionando en el mercado hace 4 años, brindan el servicio de impresión, diseño gráfico, innovación de logos y slogan bajo la subcontratación de proveedores.

A pesar de la excelente calidad de sus productos y/o servicios esta modalidad de uso de proveedores para imprimir hace que sus precios sean más costosos, debido al incremento que se le tiene que hacer a cada uno de los productos que se ofrecen para obtener utilidades. Actualmente un volante sencillo tiene un costo de \$21 (veintiuno pesos) y un precio de venta de \$60 (sesenta pesos), si se adquiere la maquina plana de impresión, el costo del volante es de \$15 (quince pesos). Es por ello que esta empresa se ve en la necesidad de realizar este estudio que le permitan generar más utilidades o simplemente bajar sus precios y así entrar a un mercado más competitivo con mucha más calidad.

Frente a esta problemática de los recursos financieros en las empresas y de acuerdo con las necesidades planteadas cabe la formulación de los siguientes interrogantes:

***¿Qué ventajas presenta la modalidad de financiación vía Leasing para la adquisición de Maquinaria en la empresa YOYO BIZ CREATIVOS Ltda.?***

## **0.2. OBJETIVOS**

### **0.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la viabilidad financiera para la adquisición de maquinaria a través de la modalidad de financiamiento Leasing en la empresa **YOYO BIZ CREATIVOS LTDA.**

### **0.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO**

- Identificar la normatividad, aspectos contables y tributarios que regula el financiamiento por medio del Leasing.
- Determinar las fuentes de financiación para la adquisición de la maquinaria distintas del Leasing.
- Evaluar según las distintas fuentes de financiación la adquisición de maquinaria para la empresa YOYO BIZ CREATIVOS LTDA.

### **0.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO**

Leasing, originario del inglés “to lease” que significa arrendar o dar en arriendo alguna cosa existen un sin fin de definiciones del concepto aunque todas se dirigen al mismo concepto y concluyen en “el contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado. Al término de este plazo el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado, devolverlo o renovar el contrato”

Se puede afirmar que se cataloga como una herramienta que presenta muchas ventajas, al momento de inclinarse por su aplicación en una determinada empresa u organización. Aunque a primera vista surge como una opción que cuenta con valores más altos que un crédito a plazo conseguido en cuotas para sustentar una determinada inversión, nos daremos cuenta que a medida que se estudia y profundiza posee muchos más beneficios de los que alguien ni siquiera pensaría.

Generalmente es muy usado debido a que ante un mundo tan cambiante en el cual vivimos día a día, la tecnología se hace cada vez más necesaria y muchas veces la maquinaria que debe emplearse se torna un tanto cara y por lo que definitivamente el alcance de esta se torna un tanto difícil o simplemente no se cuenta con los medios necesarios para adquirirla, por este método la empresa que consigue la maquinaria o inmovilizado puede llevarlo a cabo aun cuando no se encuentre en una situación financiera óptima, pues no se genera un desembolso de altas dimensiones, sino un pago en cuotas tanto a la empresa que efectúa el arriendo como los impuestos pertinentes al ente regulador y finalmente con cláusulas que van

regulando el proceder para su prórroga, la devolución del bien que genere el contrato o la compra de este último.

YOYO – BIZ CREATIVOS LTDA prefieren al leasing debido a que les presenta una posibilidad clara de adquisición, que principalmente no genera un desembolso significativo de circulante que podría poner en riesgo, la capacidad o el nivel de endeudamiento de la empresa ante compromisos adquiridos con anterioridad o a futuro. Otro punto a favor de este contrato se observa en la flexibilidad que ostenta en cuanto a tasas, plazos, bienes o a pagos según cuál sea el punto de estudio o análisis. La situación tributaria que se presenta al momento de contraer una obligación del tipo leasing lo muestra como una forma de flexibilidad absoluta pues conjuntamente se pactan las cuotas, las tasas y las primas que pudiesen existir también se calcula el valor de impuesto a cancelar por sobre la adquisición por este método y no por sobre una compra normal en la cual el pago de impuestos debe realizarse inmediatamente.

Primordialmente se busca la forma en que la empresa YOYO – BIZ CREATIVOS LTDA, obtenga un activo fijo por parte de las organizaciones y todo lo que esto implica desde su adquisición hasta su término (como contrato), y poder desarrollarlo desde el punto de vista contable, tributario, legal y toda aquella cuestión que surja para realizar un buen trabajo considerando también que muy pronto se debe adoptar una reforma en la normativa de cómo realizar su contabilidad y las ventajas y desventajas que pudiesen aparecer en su adopción.

## 0.4. MARCO TEORICO

### 0.4.1 Antecedentes y Teorías básicas del problema

El Sector Publicitario en Colombia es uno de los de mayores utilidades en la actualidad. Hoy desde las microempresas hasta las grandes empresas asignan un rubro bastante representativo para la publicidad, debido al impacto que producen los comerciales de Televisión, el Slogan, el Lema, las vallas publicitarias, y folletos a la hora de lanzar un producto, así como muchos más servicios representativos que ofrecen estas agencias de publicidad que determinan una gran calidad en el producto y un alto grado de innovación y diferenciación.

El propósito de una campaña social es cambiar la conducta de las personas. Encontramos campañas sociales en los campos de: salud, medio ambiente, nutrición, uso de drogas, educación, economía, etc. El fin de estas campañas es el de orientar a las personas para una buena elección en sus vidas. La mayoría de campañas sociales son financiadas por los gobiernos, en busca del bienestar social. Es importante resaltar que para una buena difusión de los mensajes, debemos utilizar todos los medios de comunicación. Su característica principal es ir en ayuda de la sociedad, ya sea de una manera material o mediante un cambio de conducta.

Las principales características obtenidas de la compra de la maquinaria de impresión de **YOYO BIZ CREATIVOS LTDA.** Son:

- Mejorar los servicios vigentes: al adquirir esta máquina, podemos visualizar la entrega del producto antes de su impresión y así realizar los ajustes necesarios.

- Ofrecer a sus clientes nuevos servicios: las máquinas de impresión publicitaria cada día vienen en versiones mejoradas e innovadoras en diseños, que serían ofrecidos a nuestros clientes.
- Incrementar el número de clientes: Manejar varios turnos de impresión lograría obtener más espacios para nuevos clientes.
- Disminuir sus precios y entrar al campo más competitivo: debido que la impresión sería directa en la empresa, inicialmente se pueden disminuir costos para hacer más atractivo nuestros servicios.
- Entrega más rápida de los trabajos: el administrar nuestra propia máquina de impresión nos lleva a un plazo corto de entrega y satisfacción del cliente.

De otro lado, la compra de esta maquinaria inicialmente hará disminuir el flujo de efectivo, pero su productividad posterior logrará cubrir muchos gastos y generaría más utilidades.

Algunas estrategias para la realización de una publicidad efectiva son:

- Estética: imágenes, música, personas, etc. Humor.
- Sentimientos: amor materno, enamoramiento, etc.
- Testimoniales: de unas figuras o personas famosas o reconocidas de forma positiva, o de personajes de asociación proactiva.
- Demostración: Pruebas, test, ensayos.

#### 0.4.2. CONCEPTOS GENERALES

- **Proveedor:** La persona natural o jurídica, salvadoreña o extranjera que transfiere al arrendador la propiedad del bien objeto del contrato. El proveedor puede ser una persona que se dedica habitual o profesionalmente a la venta de bienes, o una persona que ocasionalmente enajena un bien o el mismo arrendador, es decir El dador o proveedor debe ser una entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto operaciones financieras.
- **Arrendador:** La persona natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios.
- **Arrendatario:** La persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivas.
- **Contrato de Arrendamiento:** Es un convenio que celebran un arrendador y un arrendatario, mediante el cual se concede a éste el derecho de uso y goce temporal de un bien particular, sea mueble o inmueble, que pertenece al primero, por un tiempo específico y a cambio de pagos predeterminados, generalmente periódicos.
- **Arrendante o arrendador:** Es la persona que cede el uso o goce del bien.
- **Arrendatario:** Es la persona que paga el precio por el uso y goce del bien.

- **Crédito:** Es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.
- **Activo:** Se considera activo a aquellos bienes que tienen un alto beneficio económico a futuro y se pueda gozar de los beneficios económicos que otorgue. Eso no significa que sea necesaria la propiedad ni la tenencia. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de una empresa, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de las empresas varían de acuerdo con la naturaleza de la actividad desarrollada.
- **Inversionistas:** Son los usuarios potenciales y reales, son los proveedores de capital de riesgo, interesados en el riesgo inherente y en el reembolso de su inversión. Al implantar los estados financieros intermedios les ayuda a decidir el resultado si es mejor comprar, vender, o retener su inversión o si la rentabilidad y liquidez son propicias.
- **Leasing:** El leasing es un contrato mediante el cual el dueño de un activo “Arrendador” le otorga a otra parte “Arrendatario” el derecho exclusivo de utilizar, normalmente por un periodo de tiempo convenido, a cambio del pago de un alquiler.

## **0.5 DISEÑO METODOLÓGICO**

### **0.5.1. Tipo de Investigación**

En el desarrollo de esta investigación debido a sus características es de tipo descriptivo, teniendo en cuenta que la finalidad de la investigación es el análisis de la mejor opción de crediticia para la compra de activos, basados en las estadísticas de ingresos de la empresa, del comportamiento de consumo de los clientes, el análisis periódico de las ventas, y los fundamentos de las fuentes primarias y secundarias, a través de esto se pretende establecer qué tan viable puede ser la adquisición de una maquinaria de impresión publicitaria.

### **0.5.2. Técnicas de Recolección de la Información**

#### **Fuentes primarias:**

- Encuesta sobre el sostenimiento y mantenimiento de la maquinaria
- Consulta sobre los sistemas de financiamiento de diferentes entidades financieras para la adquisición de la máquina.
- Entrevista a empresarios de este Sector.

#### **Fuentes secundarias:**

- Información Estadística de las empresas que prestan el servicio de impresión.
- Información de Estados Financieros de empresas del sector.
- Información Histórica de las tasas de financiación del leasing para analizar el comportamiento.
- Estudios del Sector.

## **0.6. METODOS DE ESTUDIO**

En este trabajo se empleará el método de Estudio Deductivo, tiende a examinar un tema o problema de investigación que va de lo general a lo particular, por lo cual se tienen muchas dudas y no se había abordado antes. Sirve para familiarizarse con fenómenos relativamente desconocidos, aclarar conceptos. Es el punto de partida para la formulación de otras investigaciones con mayor profundidad.

## **1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA**

### **1.1. RESEÑA HISTORICA**

El 27 de Enero de 2007, nació **YoyoBiz Creativos Ltda.**, esta empresa fue creada con el fin de innovar diseños que modernizaran la apariencia de las empresas, conservando su esencia, valores y principios e incrementado la calidad del recurso humano para un máximo aprovechamiento de los clientes.

Rápidamente **YoyoBiz Creativos Ltda.**, evolucionó en el campo publicitario convirtiéndose en la iluminación de un gran equipo de trabajo, quienes con esfuerzo y entrega, hoy han logrado que la empresa adquiriera gran atención de reconocidas entidades, cumpliendo con el nivel de calidad exigidos por ellos y en el tiempo justo.

### **1.2. VISIÓN.**

Adquirir reconocimiento nacional como una empresa publicitaria, líder en la comunicación estratégica y efectiva de productos y servicios, identificada por su gran innovación, crecimiento, investigación de mercados y planeación comercial producto de una solidez financiera.

### 1.3. MISIÓN

Diseñar comunicaciones estratégicas y efectivas con alta calidad y originalidad, a través de la prestación de servicios integrales y el uso de recursos tecnológicos, con un equipo de trabajo comprometido con el bienestar de las empresas y el desarrollo de nuestro país. Brindando excelentes resultados a nuestros clientes en la gestión y posicionamiento de marca.

### 1.4 NUESTROS VALORES

- **TRABAJO EN EQUIPO:** La dedicación y la paciencia son las grandes cualidades de nuestros empleados, fortaleciendo la calidad de nuestros servicios y ofreciendo servicios integrales a nuestros clientes.
- **ACTITUD DE SERVICIOS:** La atención personalizada y oportuna de las marcas que representan nuestros clientes, ayuda al mejoramiento continuo de nuestra empresa.
- **COMPROMISO:** nuestro equipo de trabajo entregan de manera espontánea y con alta calidad humana todo su conocimiento para alcanzar las metas.
- **RESPECTO:** Lo identificamos como base fundamental de la sociedad para una agradable relación humana entre compañeros, clientes, y proveedores.

- **RESPONSABILIDAD:** el cumplimiento a cabalidad de los deberes y obligaciones de nuestros empleados, ayudan a la toma de decisiones para la innovación de nuevos productos.

## **1.5 NUESTROS CLIENTES**

Nuestros clientes son el motor del trabajo que realizamos día a día, la inspiración para el desarrollo de ideas innovadoras, nuestra razón de ser. Trabajar continuamente para satisfacer sus necesidades, hace de nuestro equipo una integración permanente y desarrollo de ideas impactantes, para lograr óptimos resultados en todos los medios publicitarios.

Por eso mantenemos un amplio portafolio de servicios, tales como:

- Logo símbolos
- Impresos
- Diseño de páginas web
- Estrategias de mercadeo
- Desarrollo de Campañas publicitarias
- Informes power point
- Publicidad digital

## 2. ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

### 2.1. Normatividad y aspectos contables del leasing

Sujetos autorizados a realizar operaciones de leasing	Bancos, compañía de financiamiento, FC, y sociedad comerciales. Estas últimas solo están autorizadas para desarrollar leasing operativo.
¿Qué entidad del Estado Controla o vigila a la Compañía de Leasing y/o a los bancos a quienes se les autoriza a realizar operaciones de leasing?	Bancos y CF: Superintendencia Financiera Otros: Superintendencia de sociedades
¿Son contabilizados los bienes Entregados en Leasing en el activo de la arrendadora?	Se registra en una cuenta denominada Bienes Entregados en Leasing (activo monetario) y en cuentas de orden lo controla como "inventarios activos dados en Leasing". Además, no lo declara fiscalmente como parte de sus activos fijos o inventarios (art. 267 1del ET). Solo declara la cuenta por cobrar.
¿Son contabilizados los Bienes Entregados en Leasing en el activo del arrendatario?	Al inicio del contrato registra un valor en su cuentas de activos fijos y una contrapartida en el pasivo por el valor total del bien objeto de arrendamiento (ese valor sale de la suma del capital de todos los cánones más el valor de la opción de compra). Lo podrá reajustar fiscalmente, y lo deprecia (tanto contable como físicamente). Lo incluye también fiscalmente entre su activo fijos. Tratándose de operaciones

	de leasing financiero tratadas como operativo NO contabiliza ningún valor por activo fijo entre sus activos. Solos lo hace cuando al final del contrato haga uso de la “opción de compra”
¿Cómo se contabiliza el canon de arrendamiento por parte de la arrendadora?	Solo se registra el costo Financiero (intereses). La porción de capital se considera amortización del mismo. Tratándose de operaciones de leasing financiero tratadas como operativo, registra como un gasto el valor completo del canon (capital más intereses).
¿En que cuenta se contabiliza el valor presente de los cánones y de qué manera?	Se registra en la cuenta de bienes dados en leasing por el valor presente del bien.
¿Quién deprecia los bienes entregados en leasing?	Tratándose de operaciones de leasing financiero asimiladas a operativos, de pequeñas o medianas empresas, la depreciación la hace el arrendatario durante el plazo del contrato, siempre que se cumplan las condiciones de plazos mínimos de los contratos, de muebles, inmuebles y equipo.
¿Cómo se contabiliza el IVA en la operación de leasing? ¿Cómo mayor valor del activo o en cuenta diferente?	Se puede financiar y se registra como mayor valor del activo a dar en leasing.

## **2.2. EFECTOS TRIBUTARIOS EN LOS CONTRATOS DE LEASING**

Con el fin de ilustrar los efectos tributarios explicados en los puntos anteriores, a través de la aplicación del IVA e Impuesto a la Renta en contratos de leasing financiero, desarrollamos a continuación el siguiente caso, con análisis de los efectos tributarios para arrendador y arrendatario.

Es frecuente que estos contratos se pacten en dólares o unidades de fomento, por tratarse de unidades monetarias de poder adquisitivo más constantes que el peso. Para esta ilustración hemos optado por el empleo de unidades de fomento. Con ellas efectuamos todos los cálculos y las contabilizaciones las registramos con los valores equivalentes en pesos que en cada oportunidad tiene la Unidad de Fomento (UF).

### **2.2.1 Efectos Tributarios para el Arrendador.**

Las incidencias tributarias corresponden al IVA y al Impuesto a la Renta. En la renta, los efectos se dejan sentir en el capital propio y en la determinación de la renta líquida imponible.

- **EN EL IVA.**

a) El impuesto al valor agregado pagado en la compra del bien constituye crédito fiscal para la empresa de leasing, la que lo deducirá del débito fiscal que generan sus operaciones de ventas y servicios.

b) En cada una de las cuotas de pago se recarga el IVA., en calidad de Débito Fiscal para el Arrendador, el que será compensado con el crédito de las compras de bienes.

### **2.2.2. Efectos Tributarios para el Arrendatario**

De igual manera a lo ocurrido con la empresa de leasing, las incidencias tributarias para el usuario también se observan en los tres niveles descritos: IVA, Patrimonio y Renta Líquida imponible.

- **EN EL IVA.**

a) El Impuesto al Valor Agregado, aceptado como crédito fiscal para el arrendatario, es el facturado en cada cuota por la empresa de leasing. Este valor se deduce del débito fiscal que generen las operaciones del giro comercial del arrendador.

b) Recordemos que el valor que se pague al término del contrato, por la opción de compra, no está afecto a IVA debido a que se trata de transferencia de bienes del activo fijo y usado.

- **EN EL CAPITAL PROPIO**

a) El saldo de la cuenta Activos en Leasing debe ser excluido del activo, y por tanto del capital propio, puesto de desde un punto de vista legal el usuario no es propietario de los bienes recibidos en leasing.

b) En razón de lo anterior, también deben excluirse las cuentas Intereses Diferidos por Leasing y Obligaciones por Leasing, las que actúan como cuentas complementarias, la primera, y contra cuenta de la anterior, la segunda.

### 3. Comparativo de las diferentes fuentes de financiación para la adquisición de la maquinaria.

ACTIVO (MAQUINARIA)	LEASING	CREDITO
CUOTA INICIAL	Se puede financiar hasta el 100% de la maquinaria, incluido el IVA, el cliente no tiene que hacer ningún desembolso para disfrutar del activo	Normalmente se exige una cuota inicial entre el 20% y el 30% del valor de la maquinaria.
OPCION DE COMPRA	Por lo general es el 10% del valor de la maquinaria y se cancela al final del contrato.	N/A
PROPIEDAD DEL ACTIVO	La maquinaria, durante la vida del contrato es de propiedad de la entidad financiera que lo entrega en arriendo, el cliente solo adquiere la propiedad cuando ejerce la opción de compra.	El cliente es propietario de la maquinaria por lo tanto, debe registrar en su balance, hacer el ajuste por inflación y depreciarlo.
ESTADO DE RESULTADOS	Si es una pequeña o mediana empresa todo el Canon de arrendamiento se contabiliza como gasto. En cuota inicial, corregir la parte que corresponde al crédito: normalmente se exige una cuota inicial entre el 20% y 30% del valor de la maquinaria.	Solo se contabiliza como gasto la parte correspondiente a los intereses, se obtiene el beneficio de la depreciación.
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	Un activo adquirido por ese sistema no afecta el nivel de endeudamiento de la empresa, porque el activo es de propiedad de la compañía de leasing, hasta cuando se ejerce la opción de compra.	Afecta el nivel de endeudamiento de la empresa.

EN EL MOMENTO DE VENDER EL ACTIVO	Al final del contrato el cliente puede ceder la opción de compra, sin que genere utilidad por ventas de activos	En el momento de vender el activo lo debe hacer por el valor comercial, generando utilidad por la venta de activo.

### **3.1. Ventajas del financiamiento por medio de Leasing**

- Una ventaja obvia para el arrendatario es el uso del activo tomado en arriendo sin tener que comprar. De esta manera se puede disponer del equipo moderno y actualizado y movilizar el capital de la empresa.
- La tasa de interés cobrada por la compañía de leasing son competitivas en el mercado financiero y, por las ventajas tributarias, el costo real del crédito resulta ser mejor que el de otros sistemas tradicionales.
- El nivel de endeudamiento del cliente, no se afecta al adquirir un activo, debido a que su valor no se constituye en pasivo.
- No se afecta la liquidez de la empresa porque el activo se adquiere sin necesidad de desembolsar ninguna cantidad inicial de dinero.
- A diferencia del crédito tradicional que solo contempla la deducción de los intereses como gastos financieros, el sistema de leasing permite la deducción de todo el canon del arrendamiento. La legislación colombiana actual es selectiva, dependiendo del tamaño de la empresa. Para empresas pequeñas se mantiene el esquema de deducir todo el canon como gasto del periodo; para las demás, solo la parte correspondiente a los intereses.

<p align="center"><b>PARA LA EMPRESA USUARIA</b></p>	<p align="center"><b>PARA LA EMPRESA DE LEASING</b></p>	<p align="center"><b>PARA LA EMPRESA PROVEEDORA</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El arrendamiento reduce el riesgo de obsolescencia para el arrendatario y en muchos casos el riesgo pasa al arrendador en forma del valor residual.</li> <li>• El arrendamiento puede contener disposiciones menos restrictivas que las de otros convenios de deuda. Los arrendadores pueden hacer innovaciones y formular contratos que se adapten a las necesidades especiales de la compañía.</li> <li>• Con frecuencia los contratos de arrendamiento se firman sin exigir al arrendatario una cantidad de dinero inmediato, lo que es una ayuda para que las compañías puedan maximizar el uso de su efectivo. Además con frecuencia el contrato mantiene una cláusula de tasas de interés con frecuencia son fijas, protegiendo al contra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La principal ventaja que tiene la empresa de leasing es, pues, el propio leasing como actividad constitutiva de empresas, es decir, como medio de financiamiento alternativo a los tradicionales.</li> <li>• Puntualizando un tanto, es posible afirmar que una de las mayores ventajas de este medio financiero para la empresa de leasing es el peculiar sistema de garantía que le acompaña: la propiedad del bien, que en todo caso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las ventajas que ofrece el leasing a las empresas proveedoras son fundamentalmente dos: primera, brindarle una fórmula adicional de financiación a sus ventas; y segunda, permitirle el cobro al contado del precio de los bienes.</li> <li>• El proveedor encuentra, entonces, en el leasing una alternativa adicional. De poco impórtame, para incrementar el volumen de sus ventas y</li> </ul>

<p>inflación y aumentos en el costo del dinero.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Algunas compañías encuentran más barato el arrendamiento que otros tipos de financiamiento. En un contrato de arriendo las Arrendadoras no cobran comisiones de administración que generalmente los departamentos de crédito tradicional de los Bancos si cobran.</li> <li>• Los arrendamientos operativos no agregan deudas al estado de situación financiera, por consiguiente no afectan las razones de deuda y endeudamiento, por lo que pueden aumentar la capacidad para captar recursos.</li> <li>• Los arrendamientos operativos no agregan deudas al estado de situación financiera, por consiguiente todo el costo es absorbido por los resultados de la compañía. Lo que provoca es que la empresa vea disminuida sus utilidades y por consiguiente pagará menos impuestos.</li> <li>• Posibilidad de estructurar un flujo de pagos</li> </ul>	<p>pertenece a la empresa de leasing, y que esta puede recuperar en caso de incumplimiento de la usuaria o cuando el plazo contractual termina sin haberse ejercitado las opciones correspondientes. Esta propiedad no se verá afectada, tampoco, por procesos concursables o por cualquier otro evento que pueda afectar a la usuaria o a sus bienes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Otra de las ventajas que se le reconoce a la empresa de leasing esta en relación con las cláusulas generales que contiene el contrato, las cuales tienden a garantizar los derechos de la</li> </ul>	<p>ampliar el mercado de sus productos. Esta consiste fundamentalmente en ofrecer a sus clientes o potenciales clientes, junto a la venta al contado o a plazos. Un canal de financiamiento interesante; el leasing. El fabricante o proveedor cobra al contado el bien o bienes que vende a la empresa de leasing, rompiendo así el círculo vicioso de tipo financiero en que se encuentra encerrado el binomio comprador - vendedor, el cual radica en que el comprador pide plazos cada día más largos y el</p>
--	--	--

<p>periódicos acorde a las posibilidades de caja del cliente<sup>1</sup>.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marco legal promocional, pues permite la depreciación acelerada de los activos adquiridos.</li> <li>• Los bienes adquiridos cuentan con coberturas de seguro apropiadas, resguardando la inversión realizada.</li> <li>• La elección de los proveedores y de los bienes a adquirir es totalmente libre. El cliente está en capacidad de diseñar la estrategia de compras más conveniente.</li> <li>• No se consumen las líneas de crédito bancarias convencionales, pues normalmente los bienes comprados mediante arrendamiento financiero sirven de garantía para la operación.</li> <li>• Puede realizar los pagos periódicos en una amplia gama de instituciones bancarias, así como bajo diversas modalidades, facilitando</li> </ul>	<p>financiera, en desmedro de los de la usuaria. Entre ellas, mención aparte tienen las «cláusulas de exoneración de responsabilidad» en lo que se refiere a la entrega y buen funcionamiento del bien. Lo que ha hecho decir que la sociedad de leasing no asume ninguna de las cargas ni de los riesgos que permiten atribuir a quién los soporta en condición de propietario.</p>	<p>vendedor no tiene capacidad financiera para otorgárselos</p>
---	--	---

<sup>1</sup> Noción aportada por la empresa del genero América Leasing, 1999

<p>la administración de sus contratos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente, aunque estas operaciones también forman parte del riesgo comercial financiero, a efectos bancarios.<sup>2</sup></li> <li>• Flexible en plazos, cantidades y acceso a bienes.</li> <li>• La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. La empresa así, puede obtener importantes ahorros tributarios.</li> <li>• Máxima conservación del capital de trabajo.</li> <li>• Oportunidad de renovación tecnológica.</li> <li>• El leasing permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin leasing), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos</li> </ul>		
--	--	--

<sup>2</sup> Noción obtenida desde la enciclopedia en línea Wikipedia,2006

<p>equipos, es frecuente que se haga el financiamiento del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía. 3</p>		
--	--	--

### 3.2. DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE LEASING<sup>4</sup>

Mayor costo financiero de la deuda con relación al crédito bancario, ya que el cliente debe cancelar un seguro por el bien, el cual no tendría que pagar si el bien se financiara con un préstamo bancario tradicional.

---

<sup>3</sup> Noción obtenida desde la enciclopedia en línea Wikipedia,2006

<sup>4</sup> Tomado de la página Web Monografías, 2000 trabajo aportado por **GUSTAVO TRELLES ARAUJO**

### **3.3. Financiamiento con Leasing**

El leasing financiero constituye un mecanismo de financiación que se adapta a las pequeñas empresas, en la medida en que su acceso depende más del flujo de caja que genera el activo y menos de la reputación de la empresa o de la disponibilidad de garantías. Si la regulación contractual en el leasing financiero es la adecuada, la dependencia del acceso a la financiación de las pequeñas empresas, en un entorno donde se detectan deficiencias en el marco institucional-financiero del país, disminuye.

Esta modalidad de financiamiento ha adquirido una gran importancia en nuestro país en los últimos años. El leasing es un contrato mediante el cual el dueño de un activo “Arrendador” le otorga a otra parte “Arrendatario” el derecho exclusivo de utilizar, normalmente por un periodo de tiempo convenido, a cambio del pago de un alquiler. Casi todos nosotros estamos familiarizados con el arrendamiento de casas, apartamentos, oficinas, bodegas, etc. En lo últimos tiempos se ha observado un notable crecimiento en el arrendamiento de activos generadores de renta como es el caso de vehículos, computadores, maquinarias, etc.

Básicamente existen dos tipos de leasing: El leasing operativo y el Leasing Financiero, en el leasing operativo el arrendatario utiliza los servicios del activo durante el tiempo convenido, pero al final el activo es devuelto al arrendador; mientras que el financiero el arrendatario goza de una opción de compra del activo al final del plazo convenido, por un porcentaje de su costo inicial, cuyo valor generalmente es del 10%. Nuestros intereses en este proyecto se centran en el arrendamiento financiero en contraste con el de operación.

Con el sistema de leasing se pueden adquirir toda clase de activo generadores de renta, ya sea muebles o inmuebles por ejemplo: maquinarias para construcción, equipos de minerías, oficina, bodegas, bodegas, equipos de cómputos, vehículos.

El leasing opera mediante un sencillo contrato de arrendamiento, en el que el cliente elige el activo que necesita y el proveedor del mismo. La compañía de leasing compra el activo y lo entrega al cliente en calidad de arrendamiento durante un tiempo pactado, durante este plazo, el cliente paga un canon periódico por el uso y goce del activo, al final del contrato, el cliente adquiere el activo por un porcentaje de su costo inicial. Para el pago del canon periódico existe diferentes modalidades de pago, que pueden ser vencidos o anticipados: canon fijo mensual, canon variable ajustado a la DTF, cánones crecientes y decrecientes y cánones fijos con la tasa variables (solo varia el plazo o el ultimo canon).

Mientras el leasing tiene como condición esencial la entrega de un activo de propiedad de la Compañía de leasing al locatario, para su uso y goce, en el crédito lo que se entrega al cliente es dinero, bien fungible, debiendo el beneficiario del crédito devolver dinero, junto con los intereses generados por la operación.

En el leasing se intermedian bienes, activos; en el crédito se intermedia dinero.

La existencia de un activo de propiedad de la leasing es de la esencia de la operación de arrendamiento; en el crédito no existen bienes de por medio, y si ellos se presentan son como garantía, respaldo de la operación crediticia, es decir subordinados a un contrato principal, como lo es el mutuo.

El pago periódico en el leasing es un canon, donde puede o no contener amortización del valor del activo que se entrega en leasing; entre tanto, en el crédito se pagan cuotas, o inclusive un solo pago al vencimiento del plazo del mutuo, junto con unos réditos del capital prestado, es decir pago de intereses.

En la operación de leasing no hay traslado de la propiedad del bien entregado en arrendamiento durante el plazo del contrato; en el crédito, el dinero que se entrega en préstamo es traslativo del dominio, al ser bien fungible, y, el deudor se obliga a pagar en dinero, billetes o recursos estos diferentes a los entregados por la entidad financiera. En el leasing el bien entregado para uso y goce es el mismo durante todo el periodo del contrato.

Igualmente, no puede confundirse el leasing con un crédito garantizado, donde éste último es un contrato por el cual una parte entrega a la otra, una suma determinada de dinero generalmente de libre destinación, que esta se obliga a pagar, dando como garantía del pago su firma y/o la de un tercero (garantía personal), o la prenda sobre un bien mueble, o la hipoteca sobre un inmueble (garantía real), o cualquier otra garantía admisible; al paso que el leasing es un contrato en que no hay entrega de dinero, sino de activos, por cuyo uso se pacta el pago de un precio periódico. En algunos contratos de Leasing existen garantes de las obligaciones del locatario, obligaciones que no se limitan al pago del canon, sino que comprenden muchas otras, como son el cuidado del bien, el uso acorde con su naturaleza y la devolución en buen estado, si se llegare a presentarse.

En todo contrato de leasing financiero tienen que intervenir por lo menos dos partes, una Compañía de Financiamiento Comercial, propietaria del bien

objeto del leasing, y un locatario, persona natural o jurídica que recibe la tenencia del mismo para su uso y goce.

Adicionalmente, suelen intervenir en el contrato, sin que sean partes necesarias en el mismo, el proveedor de los bienes objeto del leasing y los co-locatarios y garantes.

Un contrato de leasing termina por:

- a.- Finalización del plazo acordado.
- b.- Mutuo acuerdo entre las partes.
- c.- Terminación unilateral por incumplimiento de las obligaciones pactadas.

Para terminar unilateralmente un contrato de leasing, basta que la parte cumplida notifique a la otra del incumplimiento de las obligaciones del contrato y de su intención de darlo por terminado. Si el incumplido es el locatario, la compañía de leasing tendrá derecho a exigir la devolución del bien sin perjuicio de las demás obligaciones y sanciones que se hayan pactado en el contrato.

- d.- Las demás causales estipuladas en el contrato.

Recibimos diferentes propuestas de créditos de libre inversión y créditos a través de leasing de los Banco Davivienda, Bancolombia, Occidente y Av Villas, Luego de estudiar las tasas ofrecidas, plazos, gastos mensuales, ventajas y desventajas hicimos un comparativo de las opciones brindadas por el Banco Davivienda, por ser la más baja de todas las opciones, a continuación:

### LEASING CON OPCION DE COMPRA

Vr.

Maquinaria 120.000.000  
 Tasa M.V 0,88%  
 Tasa E.A 11,10%  
 Plazo  
 (meses) 60  
 Opción de  
 Compra 10% 12.000.000  
**CANON \$2.430.937,56**

PERIODOS	CANON	BENEFICIO TRIBUTARIO	FLUJO DE CAJA	VALOR PRESENTE NETO
0				<b>\$ 87.591.515,01</b>
1	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
2	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
3	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
4	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
5	29.171.251	9.626.513	31.544.738	

### LEASING SIN OPCION DE COMPRA

Vr. Maquinaria	120.000.000		
Tasa M.V	0,88%		
Tasa E.A	11,10%		
Plazo (meses)	60		
Opcion de			
Compra	10%	12.000.000	
<b>CANON</b>	<b>\$2.430.937,56</b>		

PERIODOS	CANON	BENEFICIO TRIBUTARIO	FLUJO DE CAJA	VALOR PRESENTE NETO
0				<b>\$ 79.208.275,35</b>
1	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
2	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
3	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
4	29.171.251	9.626.513	19.544.738	
5	29.171.251	9.626.513	19.544.738	

Aquí mostramos la opción de compra VS sin opción de compra, observamos que es el mismo valor mensual del canon exceptuando el último año del flujo de caja, que es donde la empresa hace uso de la opción de compra, aun siendo el valor presente neto menor en la segunda opción, nosotros como asesores financieros sugerimos utilizar la opción de compra.

## LEASING CON OPCION DE COMPRA

Vr. Maquinaria	120.000.000
Tasa M.V	0,88%
Tasa E.A	11,10%
Plazo (meses)	60
<b>CANON</b>	<b>\$ 2.430.937,56</b>

PERIODOS	CANON	INTERES	ABONO CAPITAL	SALDO
0				<b>\$ 120.000.000,00</b>
1	2.430.938	1.057.235	1.373.702	118.626.298
2	2.430.938	1.045.132	1.385.805	117.240.493
3	2.430.938	1.032.923	1.398.014	115.842.478
4	2.430.938	1.020.606	1.410.331	114.432.147
5	2.430.938	1.008.181	1.422.757	113.009.390
6	2.430.938	995.646	1.435.292	111.574.098
7	2.430.938	983.001	1.447.937	110.126.161
8	2.430.938	970.244	1.460.694	108.665.468
9	2.430.938	957.375	1.473.563	107.191.905
10	2.430.938	944.392	1.486.545	105.705.359
11	2.430.938	931.295	1.499.642	104.205.717
12	2.430.938	918.083	1.512.855	102.692.862
13	2.430.938	904.754	1.526.183	101.166.679
14	2.430.938	891.308	1.539.629	99.627.050
15	2.430.938	877.744	1.553.194	98.073.856
16	2.430.938	864.059	1.566.878	96.506.977
17	2.430.938	850.255	1.580.683	94.926.295

18	2.430.938	836.329	1.594.609	93.331.686
19	2.430.938	822.280	1.608.658	91.723.028
20	2.430.938	808.107	1.622.831	90.100.197
21	2.430.938	793.809	1.637.128	88.463.068
22	2.430.938	779.386	1.651.552	86.811.516
23	2.430.938	764.835	1.666.103	85.145.414
24	2.430.938	750.156	1.680.781	83.464.632
25	2.430.938	735.348	1.695.590	81.769.043
26	2.430.938	720.409	1.710.528	80.058.514
27	2.430.938	705.339	1.725.599	78.332.916
28	2.430.938	690.136	1.740.802	76.592.114
29	2.430.938	674.799	1.756.139	74.835.976
30	2.430.938	659.327	1.771.611	73.064.365
31	2.430.938	643.718	1.787.219	71.277.146
32	2.430.938	627.973	1.802.965	69.474.181
33	2.430.938	612.088	1.818.850	67.655.331
34	2.430.938	596.063	1.834.874	65.820.457
35	2.430.938	579.898	1.851.040	63.969.417
36	2.430.938	563.589	1.867.348	62.102.069
37	2.430.938	547.137	1.883.800	60.218.269
38	2.430.938	530.541	1.900.397	58.317.872
39	2.430.938	513.798	1.917.140	56.400.732
40	2.430.938	496.907	1.934.031	54.466.701
41	2.430.938	479.868	1.951.070	52.515.631
42	2.430.938	462.678	1.968.259	50.547.372
43	2.430.938	445.337	1.985.600	48.561.771
44	2.430.938	427.843	2.003.094	46.558.677

45	2.430.938	410.196	2.020.742	44.537.935
46	2.430.938	392.392	2.038.545	42.499.390
47	2.430.938	374.432	2.056.505	40.442.885
48	2.430.938	356.314	2.074.624	38.368.261
49	2.430.938	338.036	2.092.902	36.275.359
50	2.430.938	319.597	2.111.341	34.164.018
51	2.430.938	300.995	2.129.943	32.034.075
52	2.430.938	282.230	2.148.708	29.885.367
53	2.430.938	263.299	2.167.639	27.717.729
54	2.430.938	244.201	2.186.736	25.530.992
55	2.430.938	224.936	2.206.002	23.324.990
56	2.430.938	205.500	2.225.438	21.099.553
57	2.430.938	185.893	2.245.044	18.854.509
58	2.430.938	166.114	2.264.824	16.589.685
59	2.430.938	146.160	2.284.778	14.304.907
60	2.430.938	126.030	2.304.907	<b>12.000.000</b>

## CREDITO LIBRE INVERSIÓN ABONO CONSTANTE A CAPITAL

Vr. Maquinaria: 120.000.000  
 Tasa de Interés M.A. 0.88%  
 Tasa de Interés E.A. 11.10%

PER	CUOTA	INTERES	DEPRECIACION	BENEFICIO TRIBUTARIO	FLUJO DE CAJA	VALOR PRESENTE NETO
0						<b>83.664.351</b>
1	35.523.864	11.523.864	24.000.000	11.722.875	23.800.989	
2	32.986.499	8.986.499	24.000.000	10.885.545	22.100.955	
3	30.449.135	6.449.135	24.000.000	10.048.214	20.400.920	
4	27.911.770	3.911.770	24.000.000	9.210.884	18.700.886	
5	25.374.406	1.374.406	24.000.000	8.373.554	17.000.852	

Con esta opción al final del crédito la maquinaria pasa a ser propiedad de la empresa también como en la opción de leasing con compra, aunque en la opción de crédito de libre inversión el valor presente neto es menor en casi cuatro millones de pesos, la cuota es mucho más alta que en leasing, por lo tanto el leasing con opción de compra nos muestra un flujo de caja mas libre.

**ABONO CONSTANTE CAPITAL  
OPCION DAVIVIENDA**

Vr.

**Maquinaria** 120.000.000

**Tasa M.V** 0,88%

**Tasa E.A** 11,10%

**Plazo**

**(meses)** 60

PERIODOS	CUOTA	INTERES	ABONO CAPITAL	SALDO
0				<b>\$ 120.000.000,00</b>
1	3.057.235	1.057.235	2.000.000	118.000.000
2	3.039.615	1.039.615	2.000.000	116.000.000
3	3.021.994	1.021.994	2.000.000	114.000.000
4	3.004.373	1.004.373	2.000.000	112.000.000
5	2.986.753	986.753	2.000.000	110.000.000
6	2.969.132	969.132	2.000.000	108.000.000
7	2.951.512	951.512	2.000.000	106.000.000
8	2.933.891	933.891	2.000.000	104.000.000
9	2.916.271	916.271	2.000.000	102.000.000
10	2.898.650	898.650	2.000.000	100.000.000
11	2.881.029	881.029	2.000.000	98.000.000
12	2.863.409	863.409	2.000.000	96.000.000
13	2.845.788	845.788	2.000.000	94.000.000
14	2.828.168	828.168	2.000.000	92.000.000

15	2.810.547	810.547	2.000.000	90.000.000
16	2.792.926	792.926	2.000.000	88.000.000
17	2.775.306	775.306	2.000.000	86.000.000
18	2.757.685	757.685	2.000.000	84.000.000
19	2.740.065	740.065	2.000.000	82.000.000
20	2.722.444	722.444	2.000.000	80.000.000
21	2.704.823	704.823	2.000.000	78.000.000
22	2.687.203	687.203	2.000.000	76.000.000
23	2.669.582	669.582	2.000.000	74.000.000
24	2.651.962	651.962	2.000.000	72.000.000
25	2.634.341	634.341	2.000.000	70.000.000
26	2.616.721	616.721	2.000.000	68.000.000
27	2.599.100	599.100	2.000.000	66.000.000
28	2.581.479	581.479	2.000.000	64.000.000
29	2.563.859	563.859	2.000.000	62.000.000
30	2.546.238	546.238	2.000.000	60.000.000
31	2.528.618	528.618	2.000.000	58.000.000
32	2.510.997	510.997	2.000.000	56.000.000
33	2.493.376	493.376	2.000.000	54.000.000
34	2.475.756	475.756	2.000.000	52.000.000
35	2.458.135	458.135	2.000.000	50.000.000
36	2.440.515	440.515	2.000.000	48.000.000
37	2.422.894	422.894	2.000.000	46.000.000
38	2.405.273	405.273	2.000.000	44.000.000
39	2.387.653	387.653	2.000.000	42.000.000
40	2.370.032	370.032	2.000.000	40.000.000
41	2.352.412	352.412	2.000.000	38.000.000

42	2.334.791	334.791	2.000.000	36.000.000
43	2.317.171	317.171	2.000.000	34.000.000
44	2.299.550	299.550	2.000.000	32.000.000
45	2.281.929	281.929	2.000.000	30.000.000
46	2.264.309	264.309	2.000.000	28.000.000
47	2.246.688	246.688	2.000.000	26.000.000
48	2.229.068	229.068	2.000.000	24.000.000
49	2.211.447	211.447	2.000.000	22.000.000
50	2.193.826	193.826	2.000.000	20.000.000
51	2.176.206	176.206	2.000.000	18.000.000
52	2.158.585	158.585	2.000.000	16.000.000
53	2.140.965	140.965	2.000.000	14.000.000
54	2.123.344	123.344	2.000.000	12.000.000
55	2.105.724	105.724	2.000.000	10.000.000
56	2.088.103	88.103	2.000.000	8.000.000
57	2.070.482	70.482	2.000.000	6.000.000
58	2.052.862	52.862	2.000.000	4.000.000
59	2.035.241	35.241	2.000.000	2.000.000
60	2.017.621	17.621	2.000.000	0

### CREDITO LIBRE INVERSION CUOTA FIJA

Vr. Maquinaria: 120.000.000

Tasa de Interés M.A.: 0.88%

Tasa de Interés E.A.: 11.10%

PER	CUOTA	INTERES	DEPRECIACION	BENEFICIO TRIBUTARIO	FLUJO DE CAJA	VALOR PRESENTE NETO
0						<b>83.701.534</b>
1	31.002.854	11.772.701	24.000.000	11.804.991	19.197.863	
2	31.002.854	9.638.154	24.000.000	11.100.591	19.902.263	
3	31.002.854	7.266.672	24.000.000	10.318.002	20.684.852	
4	31.002.854	4.631.956	24.000.000	9.448.545	21.554.308	
5	31.002.854	1.704.786	24.000.000	8.482.579	22.520.274	

El crédito libre inversión cuota fija nos muestra un flujo de efectivo más libre, debido a que la cuota mensual a pagar es más baja con una diferencia aproximada a cuatro millones de pesos anuales con relación al crédito de libre inversión abono constante a capital. En esta opción la empresa también pasa a ser el propietario de la maquina una vez termine el crédito.

**CREDITO LIBRE INVERSION**  
**CUOTA FIJA**  
**OPCION DAVIVIENDA**

**Vr.**

**Maquinaria** 120.000.000

**Tasa M.V** 0,88%

**Tasa E.A** 11,10%

**Plazo**

**(meses)** 60

\$

2.583.571,15

<b>PERIODOS</b>	<b>CUOTA FIJA</b>	<b>INTERES</b>	<b>ABONO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0				<b>\$ 120.000.000,00</b>
1	2.583.571	1.057.235	1.526.336	118.473.664
2	2.583.571	1.043.788	1.539.783	116.933.881
3	2.583.571	1.030.222	1.553.349	115.380.531
4	2.583.571	1.016.536	1.567.035	113.813.496
5	2.583.571	1.002.730	1.580.841	112.232.656
6	2.583.571	988.803	1.594.769	110.637.887
7	2.583.571	974.752	1.608.819	109.029.068
8	2.583.571	960.578	1.622.993	107.406.075
9	2.583.571	946.279	1.637.292	105.768.783
10	2.583.571	931.854	1.651.717	104.117.066
11	2.583.571	917.302	1.666.269	102.450.797
12	2.583.571	902.622	1.680.950	100.769.847
13	2.583.571	887.812	1.695.759	99.074.088

14	2.583.571	872.872	1.710.699	97.363.388
15	2.583.571	857.800	1.725.771	95.637.617
16	2.583.571	842.595	1.740.976	93.896.642
17	2.583.571	827.257	1.756.314	92.140.327
18	2.583.571	811.783	1.771.788	90.368.540
19	2.583.571	796.173	1.787.398	88.581.142
20	2.583.571	780.426	1.803.145	86.777.996
21	2.583.571	764.540	1.819.032	84.958.965
22	2.583.571	748.513	1.835.058	83.123.907
23	2.583.571	732.346	1.851.225	81.272.682
24	2.583.571	716.036	1.867.535	79.405.147
25	2.583.571	699.583	1.883.989	77.521.159
26	2.583.571	682.984	1.900.587	75.620.572
27	2.583.571	666.239	1.917.332	73.703.240
28	2.583.571	649.347	1.934.224	71.769.016
29	2.583.571	632.306	1.951.265	69.817.751
30	2.583.571	615.115	1.968.456	67.849.294
31	2.583.571	597.772	1.985.799	65.863.495
32	2.583.571	580.277	2.003.294	63.860.201
33	2.583.571	562.627	2.020.944	61.839.257
34	2.583.571	544.822	2.038.749	59.800.508
35	2.583.571	526.860	2.056.711	57.743.797
36	2.583.571	508.740	2.074.831	55.668.965
37	2.583.571	490.460	2.093.111	53.575.854
38	2.583.571	472.019	2.111.552	51.464.302
39	2.583.571	453.416	2.130.156	49.334.146
40	2.583.571	434.648	2.148.923	47.185.224

41	2.583.571	415.716	2.167.855	45.017.368
42	2.583.571	396.616	2.186.955	42.830.413
43	2.583.571	377.349	2.206.223	40.624.190
44	2.583.571	357.911	2.225.660	38.398.530
45	2.583.571	338.302	2.245.269	36.153.262
46	2.583.571	318.521	2.265.050	33.888.211
47	2.583.571	298.565	2.285.006	31.603.205
48	2.583.571	278.434	2.305.138	29.298.068
49	2.583.571	258.125	2.325.447	26.972.621
50	2.583.571	237.637	2.345.934	24.626.686
51	2.583.571	216.968	2.366.603	22.260.084
52	2.583.571	196.118	2.387.453	19.872.630
53	2.583.571	175.084	2.408.487	17.464.143
54	2.583.571	153.864	2.429.707	15.034.436
55	2.583.571	132.458	2.451.113	12.583.323
56	2.583.571	110.863	2.472.708	10.110.614
57	2.583.571	89.077	2.494.494	7.616.121
58	2.583.571	67.100	2.516.471	5.099.650
59	2.583.571	44.929	2.538.642	2.561.008
60	2.583.571	22.563	2.561.008	0

Debido a los anteriores casos sugerimos a la empresa como asesores financieros que escojan la opción del leasing con opción de compra, debido a que en estos momentos la prioridad de la empresa es producir más cantidad

de productos a un menor precio, menor tiempo de entrega y lo más importante que la adquisición del activo no impacte el flujo de efectivo de la misma.

Además una de las mejores ventajas de adquirir la maquinaria a través de la opción de leasing es el beneficio tributario que se obtiene. Esto ayuda a que la empresa sea más solvente y se apodere de un mercado más grande.

Además aclaramos que se escogieron las opciones del banco Davivienda debido a que sus tasas son las más bajas del mercado y además nos financian el 100% de la maquinaria en cualquiera de las opciones.

## CONCLUSIONES

Al analizar las operaciones Leasing, tanto Financiero como Operativo podemos decir que es una herramienta que representa un gran beneficio y una manera práctica del cómo financiar un proyecto. Cada vez que una organización tiene proyecciones a futuro surge la interrogante ¿Cómo financiar el proyecto? Y se manejan distintas formas entre las cuales podemos nombrar las siguientes:

- Solicitar un crédito a Largo plazo
- Emitir nuevas acciones (Esto siempre y cuando sea una S.A. Abierta)
- Retener las utilidades del ejercicio como fuente de financiamiento
- Recibir de parte de los socios o dueños un nuevo ingreso al capital proveniente de fondos propios de los socios de la empresa.
- Etc.

Cada una de las opciones mencionadas anteriormente se podría tener en consideración al momento de invertir las cuales van a depender de las políticas que maneje la empresa. Este tipo de financiamiento por lo general es común dentro de las políticas a las que optan las organizaciones en especial cuando son grandes empresas pero que les significa disminuir su liquidez o simplemente aumentar las tasas de rendimiento por parte de los inversionistas (en el caso de que se determinara retener las utilidades).

Es por esta razón que al analizar el sistema de financiamiento Leasing nos podemos dar cuenta de un sin número de beneficios a los cuales se puede optar al momento de determinar usar esta práctica manera de obtener nuevos fondos monetarios entre los cuales podemos nombrar:

- Mayor liquidez dentro de los futuros periodos, puesto que el nivel de endeudamiento que pueda manejar la organización se mantiene estable y no sufre mayores alteraciones ante la inversión. Cabe recordar que por lo general las organizaciones hacen inversiones considerables por lo cual el nivel de endeudamiento es importante mantenerlo estable ante un posible apalancamiento financiero.
- Reducción del pago de impuesto, esto se debe a que al ser un gasto aceptado tributariamente lo que le permite al contribuyente poder rebajarlo de su correspondiente R.L.I lo cual sin duda representa una importante ayuda al momento de la declaración respectiva y por consiguiente una gran ventaja.
- Mejor posición frente al mercado con respecto a mis estados financieros, puesto que al momento de tener mayor liquidez me presento como una organización rentable y segura al momento de querer buscar nuevos inversores.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

MEZA OROZCO, Jhonny de Jesus. Evaluación Financiera de Proyectos de Proyectos. 2da. Edición. Colombia. Julio de 2010.

FLOREZ, Juan. Proyecto de inversión para las PYME 2 Ed. 2008.

SAPAG CHAIN, Nassir. Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación. 3 Ed. Editorial PRENTICE HALL. 2003.

GARCIA SERNA, Oscar León. Administración Financiera: Fundamentos y Aplicaciones. 4 Ed. 2000.

- ✓ <http://es.wikipedia.org>
  - <http://es.wikipedia.org/wiki/Leasing>
- ✓ <http://www.gestiopolis.com>
  - <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/fin/leasmarlene.htm>