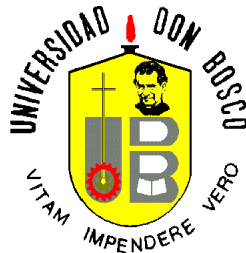


UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE INGENIERIA
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL



TRABAJO DE GRADUACION:

**“INVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN SOBRE LOS TIPOS DE
ARRENDAMIENTO (LEASING) COMO HERRAMIENTA DE
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS EN LOS CENTROS DE COMPUTO DE
LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR.
CASO PRÁCTICO: CENTRO DE COMPUTO DEL CENTRO DE
INVESTIGACION Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA-
UNIVERSIDAD DON BOSCO”**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:
INGENIERO INDUSTRIAL**

**PRESENTADO POR:
CALDERON SAMAYOA, CARMEN ELENA
HERNÁNDEZ LOPEZ, KARLA PATRICIA**

**OCTUBRE DEL 2001
SOYAPANGO-EL SALVADOR- CENTROAMERICA**

INDICE

No. de página

Introducción i

CAPITULO I. GENERALIDADES

1.1 Objetivo General..... 1

1.2 Objetivo Especifico 1

1.3 Alcances..... 2

1.4 Limitaciones 2

1.5 Importancia y Justificación del tema

 1.5.1 Importancia..... 3

 1.5.2 Justificación..... 4

CAPITULO II: GENERALIDADES DEL LEASING

2.1 Historia y conceptos de leasing..... 5

 2.1.1 Historia 5

 2.1.2 Conceptos del leasing..... 6

 2.1.2.1 Leasing y desarrollo del sector financiero.....12

2.2 Principales tipos de leasing.....13

 2.2.1 Arrendamientos operativos15

 2.2.2 Arrendamientos Financieros.....16

 2.2.3 Venta y Lease-back19

 2.2.4 Arrendamientos apalancados20

2.3 Contabilidad y arrendamiento21

2.4 Antecedentes del leasing en el ámbito internacional..... 23

 2.4.1 Crecimiento del leasing internacional.....25

2.5 Leasing en El Salvador	27
2.5.1 Arrendamiento financieros en El Salvador	28
2.5.2 Leasing Operativo	30
2.5.3 Elementos del contrato del leasing.....	31
2.5.3.1 Elementos personales	31
2.5.3.2 Elementos Reales.....	31
2.5.3.3 Elementos Jurídicos o formales	32

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Objetivos de la investigación	33
3.1.1 Objetivo general	33
3.1.2 Objetivos específicos	33
3.2 Tipos de información	34
3.2.1 Datos y fuentes primarios.....	34
3.2.2 Datos y fuentes secundarios	35
3.2.3 Determinación del universo de oferentes	35
3.2.4 Determinación del universo de demandantes	36
3.2.5 Determinación del universo de los Institutos de Educación Superior	37

CAPITULO IV: INVESTIGACIÓN DE CAMPO

4.1 Situación actual de oferentes y demandantes del leasing	
4.1.1 Diagnóstico de empresas oferentes.....	38
4.1.2 Diagnóstico de empresas demandantes.....	41
4.1.3 Situación actual de las Instituciones de Educación Superior	43

CAPITULO V: SITUACIÓN ACTUAL EN EL CENTRO DE CÓMPUTO DEL CITT-UDB

5.1	Antecedentes históricos	45
5.2	Generalidades del centro de cómputo del C.I.T.T-UDB.....	48
5.2.1	Objetivos del centro de cómputo.....	48
5.2.2	Estructura organizativa del C.I.T.T	49
5.2.3	Servicios del centro de cómputo	50
5.2.3.1	Servicios Internos.....	50
5.2.3.2	Servicios Externos	51
5.3	Procedimiento para la adquisición del equipo.....	53

CAPITULO VI: EVALUACIÓN ECONÓMICA

6.1	El proceso de leasing	57
6.1.1	Factores a considerar antes de tomar un arrendamiento	57
6.1.2	Proceso estandarizado de leasing.....	62
6.2	Evaluación financiera entre arrendamiento vrs compra por medio del financiamiento a crédito.....	64
6.2.1	Proveedores.....	64
6.2.2	Empresas arrendadoras	65
6.2.3	Instituciones que otorgan financiamiento.....	70
6.3	Evaluación económica.....	70
6.3.1	Evaluación del valor presente.....	72
6.3.1.1	Parámetros a considerar	73
6.3.2	Análisis de alternativas	74
6.3.2.1	Alternativa A leasing con mantenimiento	74
6.3.2.2	Alternativa B leasing sin mantenimiento	75
6.3.2.3	Alternativa C con financiamiento de PROMIPE	76
6.3.2.4	Comparación de alternativas analizadas	77
6.3.3	Análisis de alternativas con costos anuales	78

6.3.3.1 Alternativa A con leasing incluyendo mantenimiento	79
6.3.3.2 Alternativa B con leasing sin mantenimiento	80
6.3.3.3 Alternativa C.1 con financiamiento de PROMIPE.....	81
6.3.3.4 Alternativa C.2 con financiamiento del Banco Salvadoreño.	82
6.3.3.5 Análisis de alternativas con costos anuales	83
Conclusiones	85
Recomendaciones	87
Bibliografía.....	89
Glosario	92
Siglas	94
Apéndice	
Apéndice A. Situación Económica Mundial y Nacional	
Apéndice B. Propuesta de Ley de arrendamiento Financiero	
Anexos	

Capítulo I. Generalidades

1.1 Objetivo general

Investigar los tipos de arrendamiento (leasing) y aplicarlos como herramienta de adquisición de activos y en la toma de decisiones en los centros de cómputo de las Instituciones de Educación Superior.

1.2 Objetivos específicos

- Investigar los tipos de arrendamiento y recomendar el más adecuado en la adquisición de activos en las Instituciones de Educación Superior, tomando como caso práctico el centro de cómputo CITT-UDB.
- Realizar un diagnóstico sobre la adquisición actual de activos (equipo de cómputo) en las universidades del área metropolitana del país.
- Realizar un diagnóstico de la situación actual en el ámbito nacional de las empresas oferentes y demandantes de éste producto financiero.
- Realizar un análisis comparativo entre la forma de adquisición actual vrs. el arrendamiento o Leasing en el centro de cómputo CITT-UDB.
- Desarrollar un procedimiento general sobre la adquisición del Leasing.

1.3 Alcances

- Mediante la investigación de campo que se realizará se reconocerán los diferentes oferentes y demandantes de leasing en el área metropolitana del país.
- Se realizará una propuesta sobre un procedimiento estandarizado para adquisiciones de equipo por medio del leasing.
- Se desarrollará un caso práctico del procedimiento de adquisición de activos a través de leasing el centro de cómputo CITT-UDB.
- Se realizará una comparación de costos derivados de la forma de adquisición actual vrs. el arrendamiento financiero en el equipamiento del centro de cómputo CITT- UDB.

1.4 Limitaciones

- La recopilación de los oferentes y demandantes de Leasing se investigarán sólo en el área metropolitana de San Salvador.
- La apertura de las empresas es limitada para la obtención de la información, por lo cual no se podría completar el total de muestras de las empresas demandante y/o oferentes.
- El proyecto en estudio no se implementará, quedando al nivel de propuesta para el centro de cómputo CITT- UDB.

1.5 Importancia y justificación del tema

1.5.1 Importancia

Dentro de la estrategia de fomento al desarrollo del sector financiero de El Salvador, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), promueve instrumentos innovadores de financiamiento para el acceso al sector privado, tal como la actividad de Leasing o arrendamiento financiero, que constituye una fórmula de financiamiento que permite al empresario o profesional emplear con fines económicos bienes de capital productivo, al pago de un alquiler, con la posibilidad de adquirirlos posteriormente con un precio establecido de antemano.

Para nuestro país el fomentar la actividad de Leasing es importante por diversas razones:

En primer lugar, la falta de acceso al financiamiento inhibe a las empresas a generar los procesos de inversión necesarios para elevar sus niveles de producción y productividad. Este problema se ve solucionado en buena medida por la presencia de instrumentos como Leasing, el cual permite que empresas que no tienen acceso al financiamiento tradicional puedan obtener financiamiento de mediano y largo plazo para bienes de capital. Al generarse procesos de inversión, se generan procesos de crecimiento en el empleo, la producción y por ende, una dinamización en la actividad económica del país.

Por otra parte, al contar con un marco legal adecuado, se establecerán unas reglas del juego claras para las partes involucradas, lo cual hace atractiva la inversión extranjera en nuestro país.

Por lo descrito anteriormente el Leasing se convierte en una nueva fórmula de financiamiento en el proceso de adquisición de equipo y maquinaria.

1.5.2 Justificación

- El Leasing como una moderna fórmula de financiamiento permite adquirir activos que se requieren para operar sin comprometer efectivo o recurrir a financiamiento bancario; a la vez permitiría al centro de cómputo CITT- UDB renovar activos acordes con la tecnología más avanzada.
- Ante los cambios constantes del área informática se requiere de una protección contra el riesgo de obsolescencia siendo una de ellas el arrendamiento.
- Por medio de la investigación, la Universidad Don Bosco contará con un estudio sobre Leasing que servirá de base para posteriores investigaciones y como apoyo para las cátedras que involucren el campo administrativo.
- A través del estudio se determinará la forma más conveniente de adquisición del equipo en el centro de cómputo CITT- UDB, comprándolo o a través de arrendamiento lo cual lleve a la optimización de los recursos.

Capítulo II. Generalidades del Leasing

2.1 Historia y conceptos de leasing

2.1.1 Historia

En los años 400 antes de Cristo, a unos 100 Km. de Babilonia, había un notable negocio familiar compuesto por un banco y una casa financiera especializadas en Leasing, que entregaban a los granjeros terreno, con suministro de agua, bueyes y otros a cambio de una renta en especie. Sin embargo, la innovación de Babilonia fue la de establecer un contrato de Leasing tipo diálogo en donde el arrendatario le pedía al arrendador que le diera el terreno por un cierto número de años, comprometiéndose a entregar cebada cada año, y con la posibilidad que al final de este periodo, el arrendatario pudiera haber acumulado suficientes recursos para quedarse con el terreno, a un precio convenido.

Situaciones similares se dieron en el Imperio Romano, en la época del Feudalismo y en la Edad Media.

Al inicio de la época moderna, con la invención de la imprenta y el descubrimiento de América por Cristóbal Colón y la ruta a las Indias por Vasco de Gama, todos los países europeos, especialmente España, agilizaron la autorización de la Iglesia católica, el reconocimiento exclusivo de las posesiones descubiertas evitando que otros se apoderaran de las mismas tierras. En esta época aún inconscientemente, los ingleses utilizaron la idea de Leasing, sobre lo que era la herramienta fundamental de producción de la época: los esclavos, trayéndolos de África y entregándoselos a los españoles para la producción de nuevos bienes, a cambio de la entrega de parte de estos bienes y con la posibilidad de quedarse con ellos en propiedad.

En el siglo XIX, la Bell Telephone Company hacía uso de este mecanismo, y se registraron contratos de arrendamiento a corto plazo de telares para algodón, contadores de electricidad y de gas y ciertos equipos de manufactura.

Los fabricantes reconocieron el valor del leasing como herramienta de comercialización, a la vez que el crecimiento de la industria aeronáutica y automotriz dio nuevo impulso a su desarrollo (en parte porque es relativamente fácil recuperar el bien mueble en caso de incumplimiento de los pagos).

2.1.2 Conceptos del leasing

En la actualidad, las empresas y personas naturales se desenvuelven cotidianamente en ambientes económicos cada vez más complejos y dinámicos que los llevan a buscar nuevas formas de adquisición de bienes y/o servicios para satisfacer necesidades. Así, hoy en día en nuestra sociedad, podemos encontrar diversas formas, como:

- 1) compra/venta al contado
- 2) compra/venta a plazos
- 3) Préstamos
- 4) Alquileres
- 5) Leasing

Cada forma tiene características propias, pero cada una de ellas es empleada con un objetivo común: adquirir productos y/o servicios que satisfagan necesidades, tanto de empresas como de personas naturales.

En los siguientes dos cuadros se presentará las características de cada una de estas y una matriz en la que se establece una comparación entre las diferentes alternativas.

Cuadro 2.1

Características de las diferentes alternativas para la adquisición de equipo:

<p style="text-align: center;">Compra/Venta al Contado</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El equipo forma parte de los activos. ✓ Requiere de una gran inversión inicial. ✓ No incluye costos de mantenimiento. ✓ El equipo no se puede renovar rápidamente. ✓ Pertenencia total del equipo 	<p style="text-align: center;">Compra/Venta a plazo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se produce un pago extra. ✓ No es cancelable el contrato. ✓ No incluye costos de mantenimiento. ✓ El equipo forma parte de los activos. ✓ Título de propiedad a nombre del comprador.
<p style="text-align: center;">Préstamo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Incluye una serie de restricciones. ✓ No es cancelable ✓ La financiación no incluye: mantenimiento, impuestos de importación ✓ La garantía máxima lo constituye la capacidad de pago del deudor. ✓ Costos de transacción son mayores. 	<p style="text-align: center;">Alquiler</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El equipo no forma parte de los activos de la empresa. ✓ No cuenta con la opción de compra y renovación. ✓ El arrendador no se encarga de los costos de mantenimiento.
<p style="text-align: center;">Leasing</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Existen menos restricciones para su aprobación ✓ El arrendador es el dueño del bien ✓ El arrendatario pasa el riesgo de obsolescencia al arrendador. ✓ Financiamiento el 100% del bien incluye: instalación, mantenimiento, impuestos de importación, etc. ✓ No requiere de garantías externas o paralelas. ✓ Al finalizar el contrato existe las opciones de compra, devolución y renovación. <p>Se puede contar siempre con equipo y tecnología de punta.</p>	

Fuente: Elaboración propia basado en: Manual de Administración Financiera, Fred Weston; Administración Financiera, James C. Van Horne; Métodos Innovadores de Arrendamiento Industrial, BMI.

Cuadro 2.2

Comparación entre las diferentes alternativas para la adquisición de equipo.

CARACTERISTICAS	ALTERNATIVAS				
	Alquileres	Compraventa a plazos	Compraventa al contado	Préstamos	Leasing
El equipo forma parte de los activos	-	X	X	X	-
El financiamiento incluye mantenimiento, instalación e impuestos	-	-	-	-	X
Fácil renovación del equipo (contra peligro de obsolescencia)	-	-	-	-	X
Dependido del tipo de contrato este se puede cancelar	X	-	-	-	X
Opción de: Compra, Devolución y Renovación	-	-	-	-	X

Fuente: Elaboración propia basado en: Manual de Administración Financiera, Fred Weston; Administración Financiera, James C. Van Horne; Métodos Innovadores de Arrendamiento Industrial, BMI.

Dentro de estas modalidades encontramos el Leasing, del cual a continuación se presentan algunas definiciones que ayudarán a entenderlo de mejor manera:

El Leasing ha sido definido como una moderna fórmula de financiación que permite al empresario o profesional utilizar económicamente bienes de capital productivo a cambio del pago de un alquiler con la posibilidad de adquirirlo posteriormente por un precio establecido de antemano.

La definición más sencilla del Leasing es "renta". El leasing le permite a un empresario que se denomina arrendatario, utilizar bienes mediante un acuerdo contractual sin ser propietario de ellos, a cambio de ciertos pagos periódicos o "rentas", pagadas a la compañía de Leasing que se denomina arrendador. Esta moderna fórmula, tiene ventajas para ambas partes, ya que según sea la legislación vigente en cada país, se pueden obtener ventajas de tipo fiscal lo que permite en muchos casos un ahorro en los impuestos pagados al Estado.

Otro concepto de leasing, de acuerdo a Amenbal Sudhir¹ es definido como una operación mercantil de carácter financiero que consiste en la adquisición de un bien mueble o inmueble, elegido previamente por el cliente o usuario, adquirido a través de una compañía del Leasing, y simultáneamente cediendo el uso de éste. Este contrato incluirá necesariamente a su término una cláusula que estipule la opción de compra a favor del cliente o bien la devolución del bien a la compañía del Leasing.

Todos los contratos de arrendamiento constan de dos partes: el arrendatario, y el arrendador. El arrendatario es quien usa el equipo y el arrendador es el propietario. Por lo general, el arrendatario primero decide qué activo necesita y entonces negocia un contrato de arrendamiento con el arrendador. Desde la perspectiva del arrendatario, el arrendamiento a largo plazo es similar a la compra del equipo con un préstamo garantizado. Los términos del contrato de arrendamiento son comparables a los que un banquero podría acordar en un préstamo. Así, el arrendamiento a largo plazo es una forma de financiación.

Esta modalidad de financiamiento ha permitido hacer frente a una demanda insatisfecha de recursos por parte de empresas nuevas – tanto pequeñas como

¹ Nació en los Estados Unidos y se considera como el gurú en materia de Leasing, consultor y autor de 14 libros de arrendamiento, incluyendo el Bestseller Internacional "La guía de arrendar equipo".

medianas – y ofrecer a los prestatarios una alternativa a los préstamos bancarios tradicionales; además, resulta ventajosa para todas las partes:

a) Para el arrendatario

Aunque el leasing es una actividad que produce grandes márgenes de beneficio, también tiene algunas ventajas para el arrendatario:

- La mayor sencillez de los acuerdos de garantía y el hecho de que los requisitos con respecto a la trayectoria histórica del balance sean menos estrictos permite a la pequeña y mediana empresa (PYME²) un acceso más fácil a este tipo de financiamiento que a los préstamos bancarios.
- Disponibilidad. En los países en desarrollo, el leasing puede ser la única forma de obtener financiamiento a mediano y largo plazo para la adquisición de equipo.
- Comodidad. Un contrato de leasing es más rápido y fácil de instrumentar que los préstamos bancarios tradicionales, pues a menudo no es necesario presentar garantías adicionales.
- Menor costo de la transacción. Pese a que los márgenes de beneficio son relativamente altos, la asignación de la garantía, la documentación y la mayor lentitud en la tramitación de los préstamos bancarios pueden entrañar un costo significativo, sobre todo para los prestatarios más pequeños.
- El escaso volumen de efectivo necesario. Este régimen permite financiar un porcentaje más alto del costo del equipo que los préstamos bancarios, a menudo con un pago inicial muy bajo.
- Flexibilidad. Los contratos de leasing pueden estructurarse en función de las necesidades de liquidez del arrendatario.
- Incentivos fiscales. En muchos países, el arrendatario puede deducir del ingreso bruto el monto total de los pagos del arriendo, mientras que en los

² PYME: Pequeña y Mediana Empresa

casos del préstamo bancarios sólo puede desgravar los intereses. Además, el arrendador puede traspasar al arrendatario los beneficios fiscales que conlleva la depreciación mediante una reducción de los costos de financiamiento.

b) Para el arrendador

El leasing ofrece oportunidades rentables de atraer prestatarios y penetrar cada vez más en los mercados existentes. Entre las ventajas cabe mencionar las siguientes.

- La propiedad de los activos representa una firme garantía para el arrendador. En los países donde las deficiencias de la legislación sobre garantías desalientan el crédito bancario, el leasing tiene la ventaja de que (a menudo) no requiere otra garantía que el mismo activo arrendado, y de que los trámites de recuperación de éste son sencillos, ya que el arrendador no cede la propiedad del mismo. En algunos países, los préstamos bancarios están comúnmente estructurados como leasing, pues los problemas del sistema jurídico pueden constituir un obstáculo para la recuperación de la garantía.
- Seguridad en la asignación de los fondos. Como el arrendatario compra el equipo directamente al proveedor (normalmente, una vez elegido por el arrendatario), no existe el peligro de que este asigne los fondos a otros fines.
- La relativa sencillez de la documentación hace que los costos de transacción sean bajos, lo que permite que las compañías de leasing puedan alcanzar eficientemente grandes volúmenes de operaciones.
- Menos reglamentación. Como las empresas de leasing no son normalmente instituciones de depósito, suelen estar sujetas a disposiciones menos estrictas que los bancos, lo que les permite un nivel de endeudamiento relativo al capital más alto que el de otras instituciones financieras.

c) Para el Estado

Los gobiernos de muchos países han comprendido que el leasing facilita la inversión en bienes de capital, por lo que han fomentado el desarrollo de esta actividad. Además, los beneficios van más allá de un mayor acceso al financiamiento.

El leasing promueve la competencia de los servicios financieros y familiariza a las empresas y a los financiadores con innovaciones tales como el análisis de crédito basado en los flujos de caja. Además, al facilitar el financiamiento de bienes de capital importado, las compañías de leasing pueden favorecer la transferencia de tecnología a los sectores industriales nacionales.

2.1.2.1 Leasing y desarrollo del sector financiero

El desarrollo del leasing permite cubrir algunos vacíos en los mercados de activos, pasivos y valores:

- Activos

Las compañías de leasing pueden prestar servicios, con buena rentabilidad, a las empresas más pequeñas en consideración de los recursos que generará el activo arrendado más que del historial de crédito o de las garantías que pueda ofrecer el arrendatario.

- Pasivos

En las primeras etapas del leasing, los arrendadores obtienen, por lo general, préstamos de aseguradoras, fondos de pensiones y bancos, dando a estas entidades una base más amplia de activos a mediano plazo en los cuales invertir.

- Mercados de Valores

A medida que una compañía de leasing establece un historial de crédito, puede emitir papel comercial, letras o bonos en el mercado de valores. Las empresas suelen reforzar la seguridad de estos efectos dando a sus tenedores el título de crédito de los montos exigibles por concepto de pagos de renta, lo que representa una nueva fuente de arrendatarios y equipo. En una fase de desarrollo todavía más avanzada, los arrendadores pueden convertir en valores sus cuentas por cobrar por concepto de pagos de renta (como se hace en los mercados desarrollados), con lo que crean otros valores comercializables, pueden aprovechar una fuente más abundante de financiamiento y aumentan su capacidad de endeudamiento.

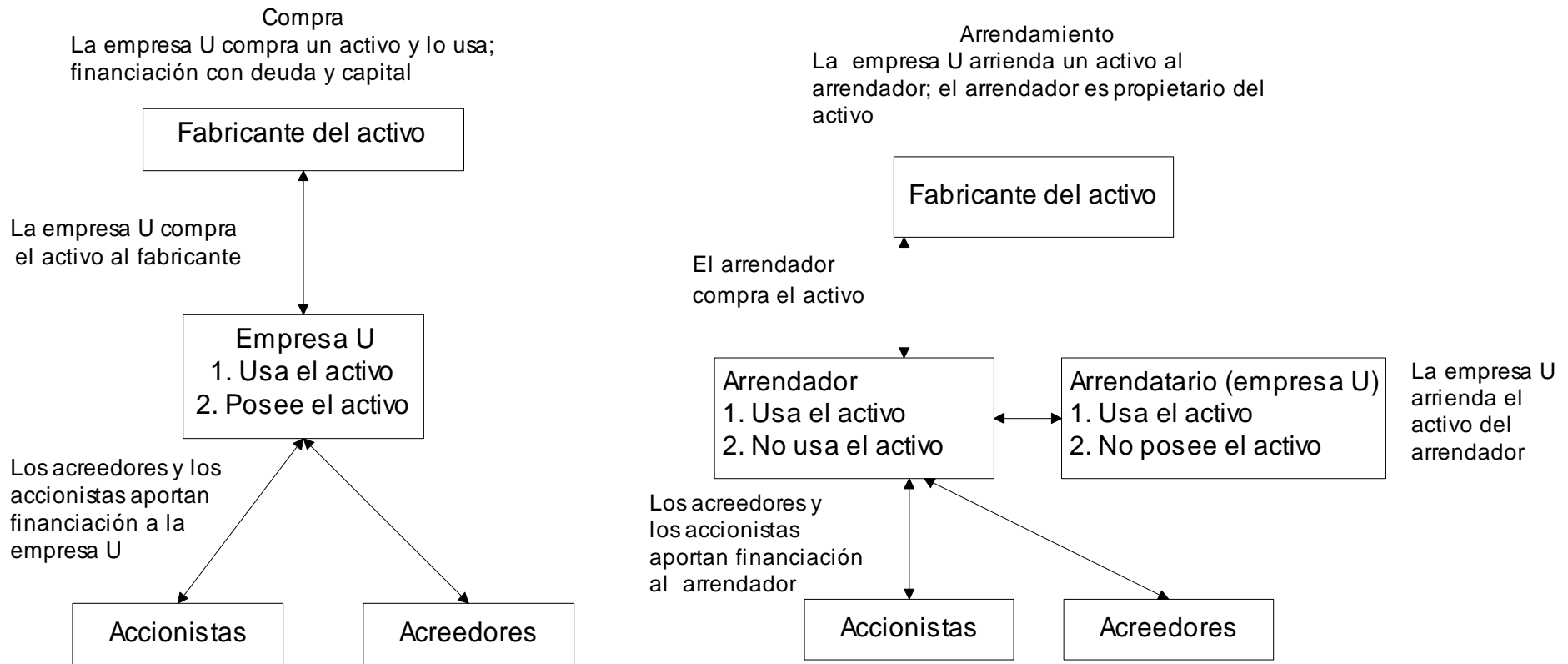
2.2 Principales tipos de leasing

El arrendamiento es un acuerdo contractual entre un arrendador y un arrendatario. El contrato establece que el arrendatario tiene el derecho de usar un activo y a cambio debe hacer pagos periódicos al arrendador, el propietario del activo. El arrendador es el fabricante del activo o bien una compañía arrendadora independiente. Si el arrendador es una compañía independiente ésta debe comprar el activo al fabricante. Entonces el arrendador otorga el activo al arrendatario y el arrendamiento entra en efecto.

Por lo que respecta al arrendatario, el uso del activo es lo que debe ser importante, y no quién posee el activo. Se puede hacer uso de un activo mediante un contrato de arrendamiento. Dado que el usuario también puede comprar el activo al fabricante, entonces el arrendador otorga el activo, al arrendamiento y la compra implican acuerdos de financiación alternativos para disponer de un activo. Esto se ilustra en la figura 2.1.

Figura 2.1

Proceso de compra vrs. leasing



El ejemplo específico de la figura anterior es frecuente en la industria de la computación. La empresa U, el arrendatario, podría ser un hospital, un bufete de abogados, o cualquier otra empresa que use computadoras. El arrendador es una compañía arrendadora independiente que compró el equipo a un fabricante como IBM o Apple. Los arrendamientos de este tipo se conocen como arrendamientos directos. En la figura el arrendador emitió tanto deuda como capital para financiar la compra.

Los arrendamientos de este tipo se llaman arrendamientos tipo venta. En este caso, IBM competiría con la arrendadora independiente de computadoras.

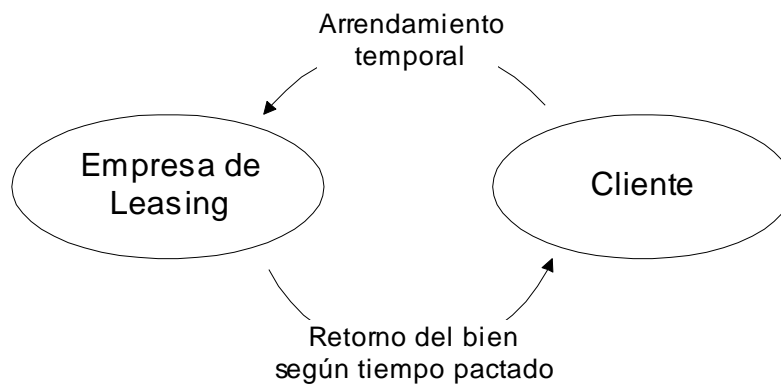
2.2.1 Arrendamientos operativos

Hace años, un arrendamiento en el que el arrendatario recibía un operador junto con el equipo se conocía como arrendamiento operativo. Aunque actualmente es difícil dar una definición exacta del arrendamiento operativo (Figura 2.2), este tipo presenta varias características importantes.

1. Por lo regular, los arrendamientos no se amortizan por completo. Esto significa que los pagos requeridos según los términos del arrendamiento no son suficientes para restituir el costo total del activo al arrendador. Esto sucede porque el plazo o la vida del arrendamiento operativo normalmente es menor que la vida económica del activo. Así, el arrendador debe esperar recuperar los costos del activo mediante la renovación del arrendamiento o la venta del activo por su valor residual.
2. Los arrendamientos operativos por lo general requieren que el arrendador mantenga y asegure los activos.

3. Tal vez, la característica más interesante de un arrendamiento operativo es la alternativa de cancelación. Esta alternativa da al arrendatario el derecho de cancelar el contrato de arrendamiento antes de la fecha de vencimiento. Si se ejerce la opción de cancelación, el arrendatario debe regresar el equipo al arrendador. El valor de una cláusula de cancelación depende de la probabilidad de que las futuras condiciones tecnológicas o económicas hagan que el valor que el activo tiene para el arrendador sea menor que el valor de los pagos futuros de arrendamiento de acuerdo con el contrato.

Figura 2.2
Leasing operativo



2.2.2 Arrendamientos Financieros

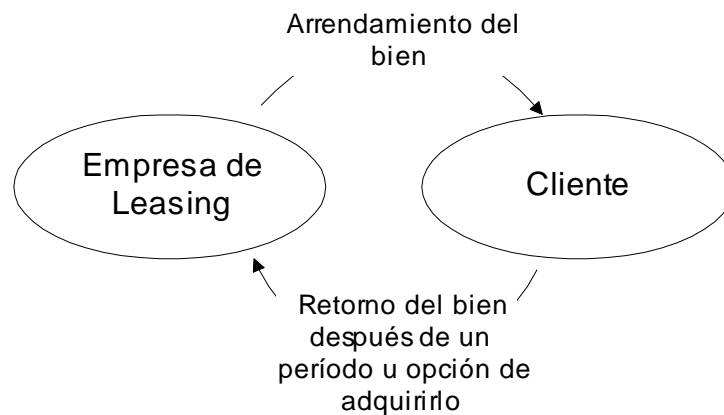
Los arrendamientos financieros son justamente lo contrario de los arrendamientos operativos, como se aprecia por sus importantes características:

1. Los arrendamientos financieros no proveen mantenimiento o servicio por parte del arrendatario.
2. Los arrendamientos financieros se amortiguan por completo.

3. Por lo regular, el arrendatario tiene el derecho a renovar el arrendamiento al vencimiento.
4. Generalmente, los arrendamientos financieros no se pueden cancelar. En otras palabras, el arrendatario debe efectuar todos los pagos o enfrentar el riesgo de bancarrota.

Como consecuencia de las características anteriores, en particular (2), este arrendamiento ofrece un método alternativo de financiación para compra. Por lo tanto, su nombre es lógico. (Figura 2.3)

Figura 2.3
Leasing financiero



Cuadro 2.3

Diferencias entre leasing Financiero vrs. leasing Operativo

<i>Leasing Financiero</i>	<i>Leasing operativo</i>
Período de arrendamiento igual al 75% de la vida económica del activo o bien.	Período de arrendamiento relativamente corto, comparado con la vida útil del bien.
El arrendador extiende un crédito al arrendatario y transfiere simultáneamente la responsabilidad de propiedad.	La propiedad del bien es por parte del arrendador.
De amortización completa, al final del contrato el arrendador compra el bien.	No suele ser de amortización completa
No es cancelable el contrato para ninguna de las partes.	En el contrato se incluye una cláusula de cancelación por parte del arrendatario.
No establece los servicios de mantenimiento.	Disponibilidad de los servicios de mantenimiento.
Constituye una alternativa de venta, facilitando la comercialización de ciertos bienes.	No constituye una opción de venta.
Al final del contrato el arrendatario compra el bien.	Al finalizar el contrato el arrendatario tiene 3 opciones: compra, renovación y devolución.

Fuente: Elaboración propia basado: en el libro "leasing de los mercados emergentes" e información proporcionada por el Banco Multisectorial de Inversiones, BMI.

Cuadro 2.4

Similitudes entre Leasing Financiero vrs Leasing Operativo

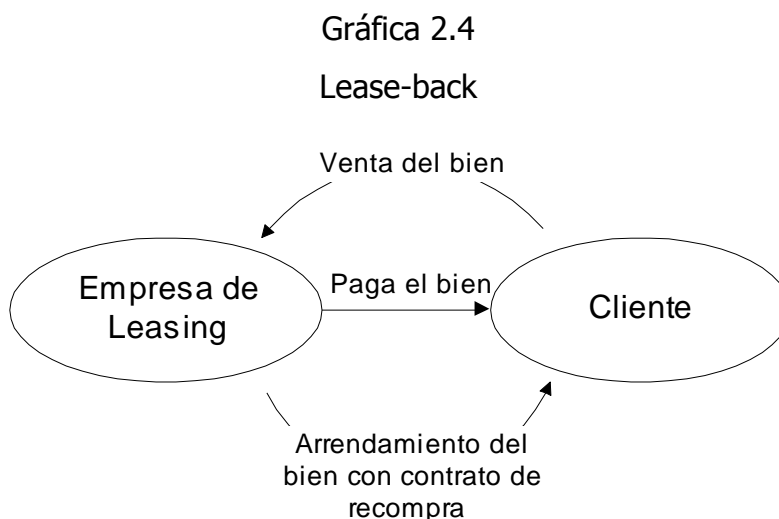
<i>Leasing Financiero</i>	<i>Leasing operativo</i>
Se entregan bienes de capital productivo	Se entregan bienes de capital productivo
Facilidad de acceder a financiamiento aun cuando no se tengan garantías	Facilidad de acceder a financiamiento aun cuando no se tengan garantías
Se evitan impuestos sobre activos	Se evitan impuestos sobre activos

Fuente: Elaboración propia basando en información proporcionada por el Banco Multisectorial de Inversiones, BMI.

2.2.3 Venta y Lease-back

Una venta y *lease-back* (Gráfica 2.4) ocurre cuando una compañía vende un activo de su propiedad a otra empresa y de inmediato se lo arrienda. En una venta y *lease-back* suceden dos cosas:

1. El arrendatario recibe efectivo de la venta del activo.
2. El arrendatario efectúa pagos de arrendamiento periódicos, reteniendo así el uso del activo.



2.2.4 Arrendamientos apalancados

El arrendamiento apalancado es un acuerdo trilateral entre el arrendatario, el arrendador y los prestamistas:

1. Como en otros arrendamientos, el arrendatario usa los activos y efectúa pagos periódicos de arrendamiento.
2. Como en otros arrendamientos, el arrendador compra los activos, los otorga al arrendatario y cobra pagos de arrendamiento. No obstante, el arrendatario no aporta más del 40 o 50 por ciento del precio de compra.
3. Los prestamistas aportan la financiación restante y reciben pagos de intereses del arrendador.

En un arrendamiento apalancado, típicamente los prestamistas usan un préstamo sin recurso. Esto significa que el arrendador no está obligado hacia el prestamista en caso de incumplimiento. Sin embargo, el prestamista está protegido de dos maneras:

1. El prestamista tiene el primer derecho de retención del activo.
2. En caso de incumplimiento de los pagos del préstamo, los pagos del arrendamiento se hacen directamente al prestamista.

El arrendador solo aporta una parte de los fondos pero recibe los pagos del arrendamiento y todos los beneficios tributarios de la propiedad. Estos pagos de arrendamiento se usan para pagar el servicio de deuda del préstamo sin recurso. El arrendatario obtiene un beneficio porque, en un mercado de libre competencia, el pago de arrendamiento es menor cuando el arrendador ahorra impuestos.

2.3 Contabilidad y arrendamiento

Antes de noviembre de 1976, una empresa podía acordar usar un activo mediante un arrendamiento y no describir el activo o el contrato de arrendamiento en el balance general. Los arrendatarios solo necesitaban registrar la información referente a la actividad de arrendamiento en las notas de pie de pagina de sus estado financieros. Así, el arrendamiento lleva una financiación ajena al balance general.

En noviembre de 1976, el FASB (Financial Accounting Standards Board, Consejo de Normas Contables Financieras), emitió su informe de Normas Contables Financieras número 13 (FAS13), "Accounting for Leases". De acuerdo con el FAS 13, ciertos arrendamientos se clasifican como arrendamientos de capital. En el caso de un arrendamiento de capital, el valor actual de los pagos de arrendamiento aparece en el lado derecho del balance general. En el lado izquierdo del balance general aparece el mismo valor como activo.

El FASB clasifica todos los demás arrendamientos como arrendamientos operativos; sin embargo, la definición de este consejo difiere de la definición que dan las personas ajenas a la contabilidad. En el caso del arrendamiento operativo, no se hace mención alguna de éste en el balance general.

El cuadro 2.4 presenta las implicaciones contables de esta diferencia. En una empresa X que hace años emitió US\$100,000 de capital para comprar un edificio. Ahora quiere usar un equipo completo de computadores que vale US\$50,000, el cual puede comprar o arrendar. En la parte superior de la tabla aparece el balance general que refleja la compra del equipo de computadores. (Suponer que se financia el equipo de computadores solo con deuda.) Alternativamente, la empresa arrienda el equipo de computadores. Si se considera que el arrendamiento es operativo, se elabora el balance general que se presenta en la parte central. En este caso, en el balance general no se registra ni el pasivo del arrendamiento ni el equipo de computadores. El balance general de la parte inferior refleja un arrendamiento de capital. El equipo de computadores se registra como un activo y el arrendamiento como un pasivo.

Cuadro 2.4

Ejemplo comparativo de balance general

Se compra el equipo de computadores con deuda (la compañía tiene un equipo de computadores que vale US\$50,000)

Equipo de computadores	\$50,000	Deuda	\$50,000
Edificio	100,000	Capital	100,000
Total de activos	\$150,000	Total de deuda más capital	\$150,000

Arrendamiento operativo (la compañía tiene arrendamiento operativo por el equipo de computadores)

Equipo de computadores	\$ 0	Deuda	\$ 0
Edificio	100,000	Capital	100,000
Total de activos	\$100,000	Total de deuda más capital	\$100,000

Arrendamiento de capital (la compañía tiene arrendamiento de capital por el equipo de computadores)

Activos en arrendamiento de capital	\$50,000	Obligaciones del arrendamiento de capital	\$50,000
Edificio	100,000	Capital	100,000
Total de activos	\$150,000	Total de deuda más capital	\$150,000

Fuente: elaboración propia basado en ejemplo de Finanzas Corporativas, Stephen Ross, 1997

Los contadores por lo general sostienen que la capacidad financiera de una empresa se relaciona de manera inversa con el importe de sus pasivos. Ya que estos pasivos se ocultan con un arrendamiento operativo, el balance general de una empresa con un arrendamiento de este tipo parece más sólido que el balance general de una empresa con un arrendamiento de capital idéntico. Considerando la alternativa, las empresas tal vez clasificarían todos sus arrendamientos como operativos. Como resultado de esta tendencia, el FAS 13 establece que un arrendamiento se debe

clasificar como de capital si presenta por lo menos uno de los cuatro criterios siguientes:

1. El valor actual de los pagos de arrendamiento es por lo menos 90 por ciento del valor justo de mercado del activo al inicio del arrendamiento.
2. El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al cabo del plazo del arrendamiento.
3. El plazo del arrendamiento es de por lo menos 75 por ciento o más de la vida económica estimada del activo.
4. El arrendatario puede comprar el activo a un precio menor que el precio justo de mercado cuando el arrendamiento vence. Con frecuencia esto se conoce como opción de compra de liquidación.

2.4 Antecedentes del leasing en el ámbito internacional

El leasing dejó de ser una técnica de ventas de los fabricantes para convertirse en un servicio financiero especializado con la creación en Estados Unidos de la primera empresa independiente de leasing en 1952. Esta actividad se extendió a Europa y Japón en los años setenta. En 1994, se habían establecido empresas de este tipo en más de 80 países, incluidas más de 50 economías en desarrollo.

A continuación se presenta una breve reseña histórica del leasing en los países más importantes para su desarrollo:

a) EE.UU., Europa y Japón³

El crecimiento del leasing comenzó en los Estado Unidos de Norte América durante los años cincuenta y fue utilizado principalmente por grandes proveedores como un instrumento de apoyo para incrementar sus ventas.

Desde entonces el leasing ha crecido casi sin interrupción y se ha expandido hacia otros países tanto del continente americano como el resto del mundo.

³ www.usaleasing.com

Para tener una idea de la magnitud de aplicación del leasing, a finales de 1989, cerca del 30% de la formación total del Capital Bruto en Los Estados Unidos estaba financiado con leasing, lo cual equivale a unos US \$120,000 *millones* de dólares.

En caso de Japón y Europa Occidental, las primeras transacciones de leasing comenzaron a surgir durante la década de los años sesenta.

También el leasing se encuentra acogido actualmente en los Estados Unidos de Norteamérica en donde su práctica abarca filiales múltiples extendida a diversos países; en Inglaterra las empresas del leasing se afilian a la United States Leasing Corporation, la mercantil Leasing Co. en combinación con el Mercantil Credits Co.; en Italia la Ail Corporation; en España se hayan reunidas en la ASNEF (Asociación Sindical Nacional de Empresas de Financiación).

En cada país, el fenómeno del leasing se desarrolla con un perfil propio. Así, por ejemplo en Inglaterra, el leasing nace en vinculación con programas de vivienda. En Alemania, las empresas de leasing estaban afiliadas a Bancos (leasing financiero) y a Proveedores (leasing operativo). En Japón, se observaron empresas de leasing que eran filiales de las grandes empresas comercializadoras, empresas de carácter y alcance transnacional.

Sin embargo el tratamiento jurídico varía substancialmente de país a país y se encuentra acogido en diversas legislaciones. Así por ejemplo, en Francia esta amparado mediante la ley 67-837 del 28 de Septiembre de 1967; en Bélgica por Real Decreto.55, del 10 de Noviembre de 1967.

El leasing es un fenómeno que crece en función de la expansión económica de los países, y generalmente no se muestra demasiado volátil en tiempos de recesión. Además, su crecimiento recoge fuerza cuando el marco normativo determina un tratamiento tributario favorable. En otros países, como en Inglaterra y Alemania, se crearon legislaciones especiales, ya para el año de 1971.

b) América Latina⁴

En América Latina, hay muy pocos países que han logrado desarrollar este instrumento financiero a niveles mayores de 1% de la formación total del Capital Bruto. Brasil fue uno de los países pioneros en donde se pudieron observar las primeras transacciones de leasing durante los años cincuenta. No obstante su desarrollo se ha encontrado con limitaciones legales, así por ejemplo, para conformar una empresa de leasing se necesita el mismo capital mínimo que para formar un banco.

Actualmente el mayor dinamismo en la región se observa en Chile, donde el sector comienza su desarrollo a fines de los años 70. La experiencia chilena es interesante, porque se puede observar un cierto paralelismo con respecto al cambio del modelo de desarrollo económico. Ya para 1979 se observan tres empresas de leasing con una cartera de bienes de capital en arriendo de unos US \$20 millones de dólares. Además, Chile comenzó con políticas de apertura comercial en los primeros años de la década pasada y el mercado financiero pasó por una fuerte crisis en los años 1982 y 1983 con síntomas muy similares a los actuales en El Salvador.

2.4.1 Crecimiento del leasing internacional

Hoy en día, el leasing ha alcanzado su madurez en la mayoría de las economías de ingreso alto. Estados Unidos se encuentra claramente a la vanguardia tanto por el volumen de operaciones (en 1994 se suscribieron contratos por el valor de US\$140,000 millones) como por su penetración en el mercado (el 30% de la adquisición de instalaciones y equipo). Asimismo, esta actividad ha crecido muy rápidamente en muchas economías en desarrollo. Entre 1988 y 1994, el valor de los nuevos contratos subió desde US\$15,000 millones a US\$44,000 millones. En 1994 los países de ingreso mediano y bajo constituían cinco de los 20 mercados más importantes del leasing. Corea del Sur registró el aumento más espectacular; este

⁴ www.leaseal.com

mercado que comenzó en 1975 y recibió el respaldo de inversiones de la CFI en la primera compañía de leasing del país, ocupaba el quinto lugar del mundo en 1994. Además, la penetración en el mercado (proporción de la inversión privada que representan los contratos de leasing) se duplicó con creces entre 1988 y 1994 tanto en los países de ingreso mediano como en los de ingreso bajo. En 1994, esta actividad representó en promedio el 11% del financiamiento de los bienes de capital en países de ingreso mediano, frente a sólo el 4% en 1988. (Cuadro 2.3)

Cuadro 2.3

Los 50 mercados principales de leasing, 1988-1994

	1988	1990	1992	1994
Volumen (miles de millones de US\$)				
Países de ingreso alto [1]	259	310	292	313
Países de ingreso mediano	12	17	27	39
Países de ingreso bajo	3	5	5	5
Total [2]	274	332	323	357
Participación en el mercado (%) [3]				
Países de ingreso alto	15	15	15	15
Países de ingreso mediano	4	5	9	11
Países de ingreso bajo	3	4	4	7
Promedio	9	10	11	13

Fuente: Leasing en los mercados emergentes, CFI, tomo II, EEUU 1996

Notas: [1] Clasificación del Banco Mundial

[2] esta encuesta para 1994 se basa en una muestra de 24 países de ingreso alto, 20 de ingreso mediano y 6 de ingreso bajo, según la clasificación de World Leasing Yearbook

[3] promedios no ponderados. El leasing se expresa en porcentaje de la inversión privada.

Se debe hacer ciertas aclaraciones importantes con respecto a estos datos que, si bien no afectan las conclusiones generales, aconsejan prudencia al hacer comparaciones entre países. La publicación World Leasing Yearbook presenta cifras sobre los 50 mercados más importantes de leasing, la mitad de los cuales, aproximadamente, se encuentra en economías en desarrollo (Anexo 1).

Debido a las diferencias en la definición de los términos, las cifras de los distintos países no son estrictamente comparables, además el pequeño número de países de ingreso bajo que figura entre los 50 mercados principales significa que el gran incremento de la cuota de mercado registrado entre 1992 y 1994 debe considerarse como indicativo de la tendencia más que como representativo de todos los países de ingreso bajo.

2.5 Leasing en El Salvador

En el país, la figura de leasing no está muy difundida, encontrándose en su primera etapa de desarrollo que es un fenómeno relativamente nuevo, ajeno al manejo de la banca⁵, ya que está se le presentan dificultades burocráticas para adquirir y proporcionar en arrendamiento activos, aunque la primera compañía dedicada al mismo comenzó a operar en 1965 que en un principio se dedicó al alquiler de equipo rodante, maquinaria y equipo para la incipiente industria de la época. El número de empresas de leasing actualmente no supera las 25 y casi la mitad de ellas son parte integrante de grupos financieros. Los activos disponibles mediante Leasing son:

- Maquinaria en general
- Equipo de reparto
- Hardware y equipo informático especializado
- Equipo de reproducción
- Plantas telefónicas
- Equipo para seguridad de instalaciones

⁵ Amembal, Sudhir, "Situación del Leasing en América latina" Octubre 1998, San Salvador.

- Mobiliario y equipo de oficina en general
- Terrenos y edificaciones

Antes de la década de los 50 el arrendamiento se asociaba por lo general con bienes raíces (terreno y edificios); sin embargo, hoy en día es posible arrendar cualquier tipo de activo fijo. En 1992 aproximadamente el 25% de todos los equipos de capital nuevos adquiridos por las empresas eran arrendados.

Las empresas generalmente poseen activos fijos y los incluyen en sus balances generales; pero es el uso de los edificios y del equipo lo que es realmente importante, no su propiedad en sí misma. Una forma de obtener el uso de los activos consiste en comprarlos pero una alternativa es arrendarlos.

En el país se identifica que los tipos de Leasing utilizados según la Convención General de Contadores de El Salvador son dos: Leasing Operativo y Leasing Financiero, los cuales presentan variantes entre sí, describiéndose en el siguiente apartado. Observándose que existe preferencia por el Leasing Financiero, ya que es el considerado más ventajoso por las empresas oferentes de Leasing.

2.5.1 Arrendamiento financieros en El Salvador

La distribución de activos en arrendamiento financiero para el año 1999, está encabezado por el arrendamiento de vehículos que ocupa un 39.2% del total; Le siguen la Maquinaria de construcción e Industria con un 38.4% y equipos de Informática con un 9.8%, Bienes inmuebles con un 1%. Las plantas telefónicas y las copadoras ocupan el restante 11.5% de activos formando el grupo de otros. (Cuadro 2.4 y Gráfico 2.5)

Cuadro 2.4

Leasing Financiero: Evolución en el mercado salvadoreño

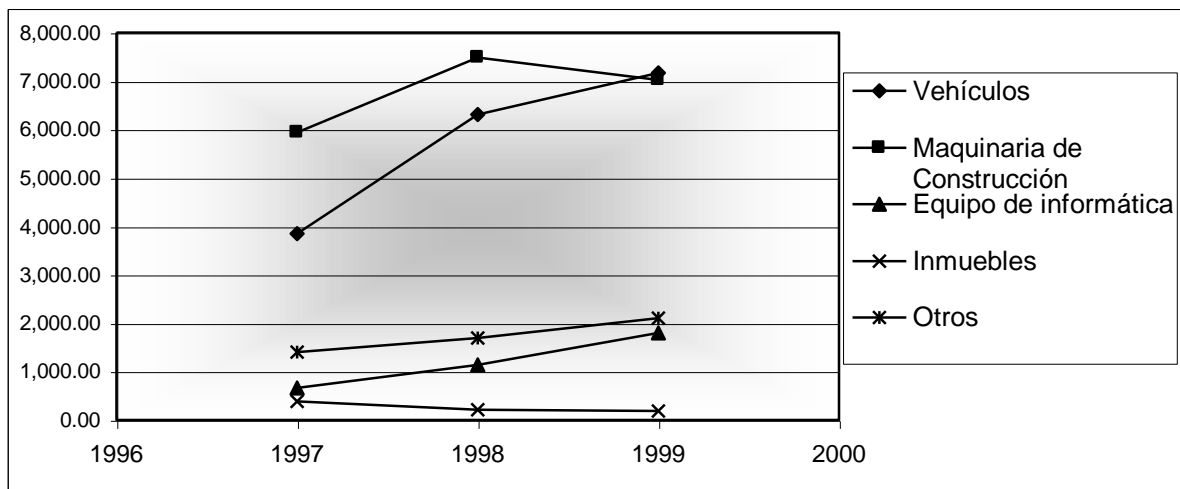
ARRENDAMIENTO FINANCIERO(en miles de dólares)						
	1997	%	1998	%	1999	%
Vehículos	3,849.78	31.5	6,307.37	37.5	7,169.28	39.2
Máq. de Construcción	5,941.61	58.6	7,486.79	44.5	7,018.82	38.4
Equipo de informática	661.77	5.4	1,138.82	6.8	1,796.19	9.8
Inmuebles	381.58	3.1	205.25	1.2	182.44	1.0
Otros	1,395.27	11.4	1,697.39	10.1	2,100.35	11.5
TOTAL	12,230.01	100.0	16,835.61	100.0	18,267.08	100

Fuente: Banco Multisectorial de Inversiones

En la evolución del mercado se evidencia un crecimiento en los rubros de Vehículos y equipo de informática, así como otros equipos diversos. El rubro de maquinaria de construcción e industria ha tenido una fuerte caída para el año 1999, debido a la desaceleración de la industria de la construcción y a la actividad económica del país en general. (Apéndice A)

Gráfico 2.5

Leasing Financiero: Evolución en el mercado salvadoreño



Fuente: Banco Multisectorial de Inversiones

El caso el Leasing inmobiliario representa un porcentaje bajo de la cartera total de leasing ya que solamente una empresa del total de arrendadoras realiza operaciones de este rubro.

El Estado y el sector privado tienen una demanda de arrendamiento inmobiliario para prestación del servicio público. Es de hacer notar que no se considera la figura del Leasing para la adquisición de bienes de consumo.

El Leasing Financiero funciona de la siguiente manera:

- El empresario es quien elige los bienes y el proveedor.
- La empresa de Leasing adquiere la propiedad, el dominio pleno de dichos bienes.
- Las rentas se determinan para amortizar la totalidad o parte del costo del bien.
- La propiedad de la empresa de Leasing sobre los bienes tiene más el carácter de propiedad jurídica que de propiedad económica.

2.5.2 Leasing Operativo

En el país, las empresas oferentes de este producto financiero son pocas, Caminos Resources es la primera compañía que se dedica a este giro de negocio para el arrendamiento de bienes muebles; otras empresas que ofrecen este producto son INDIVERSA, CONSTRUMARKET que lo utilizan para el arrendamiento de maquinaria industrial, en este tipo de negociaciones, el usuario determina el plazo del arrendamiento del equipo en un período no mayor de cinco años y utilizando el bien temporalmente.

El Leasing Operativo no está siendo muy utilizado en nuestro país debido a que el oferente enfrenta un mayor riesgo en su inversión, ya que muchos de los bienes que son devueltos hasta finalizar el plazo de arrendamiento están deteriorados, lo cual dificulta el volverlos a arrendar, así como también activos de baja demanda como por ejemplo un montacargas lo cual dificulta en mayor cuantía el volverlos a arrendar.

2.5.3 Elementos del contrato del leasing.

Los elementos constitutivos de un contrato de Leasing básicamente son tres: Personales, Reales y Formales; los cuales se detallan a continuación.

2.5.3.1 Elementos personales

Tal y como su nombre lo expresa, esos elementos hacen referencia a las personas que intervienen en el contrato del Leasing que son: arrendatario y arrendador, presentando a continuación la definición de ambos.

a) Arrendatario: Es la persona natural o jurídica que tiene derecho al uso o goce de los bienes, solicitados por el, que son propiedad del arrendador, a cambio se obliga a cubrir una renta periódica previamente convenida, a responder por los perjuicios que el bien arrendado sufre por cualquier motivo, y a utilizar el bien conforme a la naturaleza del mismo y del contrato que lo ampara.

b) Arrendador: Es el que se obliga a conceder el uso o goce temporal de los bienes solicitados por el arrendatario, y que son propiedad legal del primero (arrendador).

2.5.3.2 Elementos Reales

Estos elementos podrían ser considerados como los de mayor importancia dentro del contrato, ya que son los que definen y dan forma al mismo, marcando las peculiaridades como son los tipos de bienes que serían sujetos a arrendamiento, el monto de la operación, y además la promesa de pago por el uso de los bienes.

Los bienes susceptibles de arrendamiento son todos los bienes muebles o inmuebles que pueden usarse sin consumirse.

El monto total de la operación o valor total del contrato, es la suma de dinero que el arrendatario se obliga a pagar al arrendador a cambio del uso o goce temporal del bien objeto del contrato.

Con relación a la promesa de pago, el arrendatario podrá otorgar al arrendador uno o varios pagares cuyo importe total sea igual al valor total del contrato, con vencimientos iguales a los pagos periódicos del contrato y nunca posteriores al término del mismo.

2.5.3.3 Elementos Jurídicos o Formales

Actualmente, en El Salvador no existe legislación que regule este instrumento financiero, por ello el Banco Multisectorial de Inversiones ha elaborado un proyecto de Ley de Arrendamiento (Apéndice B) en conjunto con el Banco Central de Reserva y organismos financieros internacionales, los cuales están interesadas en financiar empresas que operen con Leasing. Entre ellas se encuentra la Corporación Financiera Internacional (CFI, Brazo Financiero del Banco Mundial) que sólo espera el banderazo de salida que significaría la aprobación de la Ley, para establecer una alianza con una empresa local y empezar a trabajar. Este anteproyecto se presentará a la Asamblea Legislativa en los próximos meses para su aprobación.

Es muy importante que exista un marco regulatorio, de esto dependerá:

- La definición contable de las operaciones de leasing
- Que exista una supervisión, lo cual permitirá un mayor rango de acción.
- Establecimiento de reglas claras para las partes involucradas lo cual hace atractiva la inversión extranjera.

Por el momento el Banco Multisectorial está empeñado en un programa de promoción y difusión de este instrumento entre los mercados, como una alternativa de financiamiento, especialmente de la micro y pequeña empresa.

Actualmente la Legislación del arrendamiento (leasing) se basa en el código de Comercio y Civil aunque son actos mercantiles, ya que sobre arrendamiento no se hace mención en las leyes Mercantiles. (Anexo 2).

Capítulo III. Metodología de la investigación

3.1 Objetivos de la investigación

3.1.1 Objetivo general

Recopilar y analizar información sobre la situación actual del leasing en los Instituciones de Educación Superior así como en las empresas oferentes y demandantes en el área metropolitana del país.

3.1.2 Objetivos específicos

- Determinar el nivel de conocimiento de leasing en las empresas oferentes, empresas demandantes y universidades.
- Conocer las empresas demandantes y oferentes del arrendamiento.
- Determinar los tipos de activos que se ofrecen a través de leasing.
- Determinar cual es el tipo de leasing que actualmente se comercializa más en el país.
- Investigar las ventajas y desventajas de la utilización del leasing para los oferentes y demandantes.
- Conocer la forma de adquisición actual del equipo de cómputo en las Instituciones de Educación Superior.
- Determinar como las universidades resuelven el problema de la rápida obsolescencia de los equipos de cómputo.
- Determinar el grado de aceptación que posee el leasing en los Instituciones de Educación Superior.

3.2 Tipos de información

El procedimiento para llevar a cabo la investigación de campo, consistió en recolectar información completa y detallada por medio de una encuesta escrita y entrevistas dirigidas a las instituciones de educación superior, empresas oferentes y demandantes de Leasing en el área Metropolitana de San Salvador. Los datos y las fuentes de información primarias y secundarias que se utilizaron se mencionan a continuación:

3.2.1 Datos y fuentes primarios

Los datos primarios están conformados por la información correspondiente al leasing que se obtuvo a través de la investigación.

Fuentes de datos primarias

- Oferentes y demandantes del Leasing
- Instituciones de Educación Superior (universidades)

El proceso para la obtención de los resultados de la situación actual de las universidades, empresas oferentes y demandantes del país se realizó en tres etapas.

- La primera etapa consistió en recolectar y analizar la información de las empresas oferentes de leasing.
- La segunda etapa consistió en recolectar y analizar la información de las empresas demandantes de leasing.
- La tercera etapa consistió en recolectar y analizar la información de los Instituciones de Educación Superior.

El método de recolección de información primaria se obtuvo a través de una encuesta estructurada, en el cual se incluyeron preguntas sin pretender ocultar a los respondientes, la finalidad de la encuesta. Esta encuesta fue dirigida a los oferentes de leasing, a los demandantes de leasing y a las universidades (Anexo No.3, No.4 y No.5)

3.2.2 Datos y fuentes secundarios

Los datos secundarios contienen la información obtenida de estudios anteriores:

- Datos teóricos del Leasing (tesis, revistas, periódicos, libros, Internet, bibliotecas)
- Experiencia de la estrategia de fomento al desarrollo del sector financiero con la actividad del Leasing del BMI
- El Leasing en otros países.

Además se realizó una investigación bibliográfica que proporciono información teórica sobre leasing.

Las Fuentes secundarios de esta información fueron:

1. Bibliotecas (UCA, BCR, FUSADES, FEPADE, DIGESTYC, ASI, etc.)
2. Internet
3. Revistas
4. Periódicos
5. Informes y otra información relacionada

3.2.3 Determinación del universo de oferentes

Para determinar el universo de los oferentes se baso en datos proporcionados por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), a través del directorio telefónico, y Asociación salvadoreña de Industriales (ASI) identificándose 25 empresas (Anexo No.6)

3.2.4 Determinación del universo de demandantes

Para determinar la muestra del universo de demandantes, se baso en el número de empresas asociadas a la CAMARA SALVADOREÑA DE LA INDUSTRIA, según la clasificación de socios por sectores económicos hasta el 15 de mayo de 2000.

Tomándose en consideración los siguientes sectores:

Cuadro 4.1

Clasificación de socios por sector económico

<i>Sector</i>	<i>Total</i>
Comercio	960
Construcción	125
Industria	391
Servicio	636
Transporte	130
Total	2,242

Fuente: Cámara Salvadoreña de la Industria

Muestreo estratificado

Para determinar el tamaño de la muestra se tomó una muestra que represente el 2.5% de la población de 2,242 empresas asociadas, es decir, 56 empresas. (Anexo No.7). Para la obtención de una muestra de cada sector, el porcentaje de los estratos se calculo de la siguiente manera:

Estratos	No. de asociados	Porcentaje	Unidades por estrato (submuestras)
Comercio	960	42.8	24
Construcción	125	5.5	3
Industria	391	17.4	10
Servicio	636	28.3	16
Transporte	130	5.8	3
Total	2,242	100	56

El tamaño de la muestra se calculó así: $2,242 \times 0.025 = 56$.

El porcentaje de los estratos se calculó así:

Para el sector comercio $960 / 2,242 \times 100 = 42.8\%$

Para el sector construcción $125 / 2,242 \times 100 = 5.5\%$

Para el sector industria $391 / 2,242 \times 100 = 17.4\%$

Para el sector servicio $636 / 2,242 \times 100 = 28.3\%$

Para el sector transporte $130 / 2,242 \times 100 = 5.8\%$

Las unidades muestrales de cada estrato se obtuvieron multiplicando la proporción de cada estrato por el tamaño de la muestra que es $n = 56$. Por lo tanto:

Para el estrato de comercio $0.428 \times 56 = 24$

Para el estrato de construcción $0.055 \times 56 = 3$

Para el estrato de industria $0.174 \times 56 = 10$

Para el estrato de servicio $0.283 \times 56 = 16$

Para el estrato de transporte $0.058 \times 56 = 3$

3.2.5 Determinación del universo de las Instituciones de Educación Superior.

Para determinar la muestra del universo de los Institutos de Educación Superior, se basó en el número de universidades registradas en el Ministerio de Educación, según la Dirección Nacional de Educación Superior, año 2000.

Para el estudio se tomaron en consideración sólo las universidades establecidas en el área Metropolitana de San Salvador identificándose 19 universidades. (Anexo No.8)

Capítulo IV. Investigación de campo

4.1 Situación actual de oferentes y demandantes del leasing

4.1.1 Diagnóstico de Empresas Oferentes

Para determinar la situación actual de los oferentes de leasing en el país se llevó a cabo una investigación de campo a través de encuestas y entrevistas que proporcionaron los siguientes resultados:

Uno de los objetivos específicos de la investigación es el identificar en el área Metropolitana de San Salvador las empresas oferentes de leasing (Anexo No.3), obteniendo como resultado los siguientes datos (Anexo No. 9 pregunta 1)

- Empresas que ofrecen la modalidad de leasing	16 (84%)
- Empresas que no ofrecen la modalidad de leasing	3 (16%)
- TOTAL	<u>19 (100%)</u>

De las empresas que ofrecen la modalidad de leasing, 7 ofrecen leasing financiero, 1 leasing operativo y 1 lease-back, 7 empresas ofrecen un combinación de leasing entre leasing operativo/financiero, leasing financiero/lease-back, leasing operativo/lease-back.(Anexo No. 9 pregunta No. 6).

Las empresas salvadoreñas prefieren ofrecer al usuario el leasing financiero porque de esta forma ellos se están asegurando el recuperar el valor total de la vida útil del activo, así como también su margen de ganancia en un solo contrato de arrendamiento, evitando saturarse de activos usados los cuales en muchas ocasiones, por su estado, se les dificulta volverlos a arrendar, como es el caso de leasing operativo.

A continuación un resumen de las 16 empresas y su clasificación. Cuadro 4.1.

Empresa	Tipo de activo que oferta	Años que posee de ofrecerlo	Cómo lo oferta	Cómo se entero acerca de leasing
Pantexa	computadoras	desde hace 5 años	FP	asesores financieros
Electromedical Sal.	Equipo medico	siempre	FP / PB	socios extranjeros
Dyameq S.A.	Varios*	desde hace 3 años	FP / PB	asesores financieros
Arrinsa leasing	Varios*	siempre	PB	socios nacionales
Automax	vehículos	desde hace 3 años	FP / PB	asesores financieros
Indiversa	maq. pesada	siempre	FP / PB	asesores financieros
General Automotriz	vehículos	siempre	FP	otras empresas que lo practican
Alcatel	equipos de alta tecnología	desde hace 1 ó 2 años	FP / PB	otras empresas que lo practican y Otros.
Arrendadora Desarrollo	Varios*	siempre	FP / PB	socios nacionales
Oxgasa	maquinaria industrial	desde hace 1 ó 2 años	FP / PB	asesores financieros
Xerox	fotocopiadoras	siempre	FP / PB	socios extranjeros
Yale Rent	Maq Pesada/industrial	siempre	PB	socios extranjeros
Facto Leasing Banco	Varios*	desde hace 5 años	FP	socios nacionales socios extranjeros
Arreconsa	Varios*	siempre	FP	asesores financieros
El Camino Resources	Varios*	desde hace 1 ó 2 años	FP / PB	N / a

Fuente: Elaborado por el grupo

*Varios: beepers, mobiliarios de oficina, equipos de alta tecnología, computadoras, equipo de oficina, fotocopiadoras, vehículos, maquinaria pesada, maq. Industrial, equipo medico, bienes inmuebles, etc.

FP: FONDOS PROPIOS

PB: PRESTAMOS BANCARIOS

En nuestro país, el leasing ha tomado un mayor auge desde 1996 hasta la fecha, y una de las razones por las cuales se fundamenta es el fenómeno mundial de globalización, muchas empresas se han visto en la necesidad de adquirir nueva tecnología pero no cuentan con los recursos necesarios para adquirirla de contado, razón por la cual se han visto obligados a buscar nuevas alternativas de financiamiento y han encontrado en el leasing una opción más que atractiva por sus múltiples beneficios.

En la mayoría de las entrevistas se constató que las empresas oferentes de leasing creen que la publicidad de este modelo es mínima en nuestro medio y no es suficiente como para poder ser posicionada en la mente de los usuarios, excepto la empresa de Factorent y el grupo Automax, quienes poseen una publicidad muy fuerte y la que los ha beneficiado grandemente.

El mayor porcentaje de las empresas que ofrecen leasing lo hacen para incrementar sus ventas aunque entre estas empresas todas se originaron por ofrecer leasing "giro propio de la empresa", así también lo utilizan como estrategia de mercado y simplemente algunas empresas porque les gusta el modelo de leasing.

Según el estudio, los plazos del leasing pueden variar desde menos de 6 meses hasta un máximo de 5 años, según la necesidad del cliente el tipo de leasing que se le este ofreciendo. (Anexo 9 preguntas 7, 9 y 11)

Del 84% que representan las empresas que ofrecen leasing, el 52% utiliza fondos propios para la adquisición de activos y el 48% utiliza préstamos bancarios para esta misma adquisición. Hay que aclarar que entre estas empresas la mayoría hacen uso de los dos recursos, utilizando así la más accesible y rentable según sea conveniente. Finalmente las pocas empresas (3) que se incluyeron en la muestra que no ofrecen leasing se debe a la falta de información de este modelo en el medio y la falta de una regulación legal.

4.1.2 Diagnóstico de Empresas Demandantes

Para realizar el Diagnóstico del grado de información y aceptación que poseen los usuarios acerca del leasing, se llevó a cabo una investigación de campo, a través de encuestas y entrevistas a diferentes empresas. (Anexo No.4)

Los resultados obtenidos a través de la investigación realizada a diferentes sectores se pudo identificar el grado de conocimiento que poseen los usuarios sobre leasing, así como también las principales razones por las cuales hacen uso de esta herramienta financiera.

El concepto de leasing en nuestro país es relativamente nuevo y la difusión ha sido muy poca, razón por la cual los usuarios salvadoreños no poseen una idea clara de éste, ni de las ventajas y desventajas que posee. Observamos en los resultados de la investigación que el 85% del total de empresas encuestadas han escuchado alguna vez acerca del leasing y sus modalidades; mientras que el 15% respondió no conocer el concepto (Anexo No. 10 pregunta 1); las empresas relacionaron el concepto con más de un término 24 empresas asociaron leasing con el concepto de arrendamiento, 14 con alquiler, esto es una clara señal de la escasa información que posee el mercado salvadoreño de esta herramienta. (Anexo No.10, pregunta No.2). La investigación del mercado de los demandantes, nos proporcionó datos importantes sobre el análisis del uso de leasing en El Salvador.

- ◆ El 62% han utilizado el leasing. (Anexo 10, pregunta No.3)
- ◆ La modalidad de leasing que presentó una mayor demanda entre las 16 empresas que lo utilizaban para la adquisición de sus activos fue el leasing operativo, teniendo un total de 14 empresas, ello debido a las ventajas que este presenta como renovación, devolución y opción de compra de activos; 2 de las empresas respondieron que utilizan leasing financiero con la finalidad de poseer el activo al final del contrato.(Anexo No.10, pregunta No.4).

- ◆ Los tipos de activos en los que más comúnmente se ha invertido utilizando el leasing son: computadoras y fotocopiadoras 24%, Vehículos y maquinaria industrial 14% respectivamente. (Anexo 10, pregunta No.5)
- ◆ Las principales fuentes por las cuales los demandantes han obtenido información acerca del leasing son: (Anexo 10, pregunta No.7)
 - Asesores financieros 35%
 - Otras empresas que ya lo utilizaban 29%
 - Publicaciones 18%

Otro dato interesante proporcionado por la investigación es el tiempo desde cuando se ha utilizando esta herramienta, Según la investigación de campo el concepto de leasing se ha venido manejando con mayor demanda desde hace 1 o 2 años, esto debido a la poca difusión que había tenido en el mercado en años anteriores (Anexo No.10, pregunta No.9).

- ◆ El encuestado logró identificar 4 ventajas principales por las cuales ha utilizado el leasing: (Anexo 10, pregunta No.10)
 - Actualización de equipo
 - Protección contra Obsolescencia
 - Minimiza los costos de operación
 - No afecta la liquidez de la empresa.

Posteriormente se les proporcionó una breve explicación sobre el tema presentando sus ventajas para saber que tan aceptable podría ser y sus respuestas fueron positivas de las 10 empresas que NO lo han utilizado 8 respondieron que SI lo utilizarían y las 2 restantes NO, dándonos una idea del grado de aceptación que tiene leasing en los nuevos mercados.

4.1.3 Situación actual de las Instituciones de Educación Superior.

Para realizar el diagnóstico sobre el grado de información y aceptación que poseen las universidades acerca de leasing, se llevo a cabo una investigación de campo a través de una encuesta (Anexo No.5) y entrevistas que proporcionaron los siguientes resultados:

El total de universidades encuestadas tienen un centro de cómputo propio y el 84% de este 100% lo tienen desde hace más de 5 años (Anexo No.11, pregunta No.1 y 2). Uno de los objetivos específicos de la investigación era identificar como las universidades resuelven el problema de la rápida obsolescencia de los equipos de cómputo, se determino a través de los resultados de la investigación de campo que el 50% de las universidades encuestadas venden los equipos viejos y adquiere unos nuevos, el 25% deja que los equipos se hagan viejos y los reemplaza cuando no tienen remedio, el 17% no tiene una política de reemplazo de equipo y el 8% dijo que las máquinas antiguas se reemplazan por nuevas y se redistribuyen en otras áreas.

Al preguntarles, por que medio el equipo del centro de cómputo es adquirido, el 100% respondió a través de compra, solo una universidad de este total se mencionó que también el equipo era obtenido a través de donaciones. (Anexo No.11, pregunta No.5)

Otros datos importantes sobre el análisis del uso del leasing que se obtuvieron son los siguientes:

- ◆ El 62% de las universidades encuestadas han escuchado alguna vez el término leasing, pero ninguna de ellas lo han utilizado, mientras que el porcentaje restante dijeron que no tenían conocimiento, esto debido a la poca difusión que ha tenido el leasing en nuestro país, razón por la cual no se tiene un concepto claro.

- ◆ Las universidades relacionaron el concepto con más de un término; 7 con alquiler, 6 con arrendamiento, 2 con ahorro y presentando igual número se encuentran préstamo y compra, reflejándose de esta manera los conceptos que se tienen sobre el término.
- ◆ Ninguna de las universidades encuestadas ha utilizado la modalidad de leasing, por tal razón no se obtuvo respuesta alguna de la pregunta No. 9 a la pregunta No.14, una de ellas mencionó no haberlo utilizado por las políticas que se tienen en la universidad y por falta de apoyo de las personas administradoras que tienen una forma empírica en la toma de decisiones, considerándolo con un gran obstáculo para su implementación. (Anexo No.11, pregunta No.8).

Al preguntarles a las universidades, porqué no han utilizado la figura de leasing, seleccionaron más de una alternativa; presentando mayor ponderación falta de información con un total de 11 respondientes, encontrándose en segundo lugar recursos limitados, en tercer lugar altas cuotas y en último lugar por no creer en la figura de leasing.

Se les proporcionó una breve explicación sobre el tema, para saber que tan aceptable podría ser el leasing como herramienta para la adquisición del equipo, las respuestas fueron favorables pues el 77% respondió que SI lo utilizaría y solo el 23% NO, dándonos una idea clara del grado de aceptación.

Capítulo V. Situación actual en el centro de cómputo del CITT- UDB.

5.1 Antecedentes históricos

La Universidad Don Bosco fue constituida jurídicamente en el año de 1984, aprobada por el Órgano Ejecutivo en el ramo de educación por acuerdo No.677, de fecha 8 de marzo de 1984; de conformidad con lo ordenado en el inciso último del art. 4to, según las leyes de Creación de Universidades Privadas en El Salvador y publicada en el diario oficial de San Salvador, el 11 de abril de 1984. Inició sus labores en enero de 1986 en la Escuela Domingo Sabio, ubicada en Boulevard Distrito Comercial Central 7, ave. Nte. entre 23 y 27 cl Pte. San Miguelito, sus aulas estaban distribuidas en el edificio de tres plantas que albergaba dicha escuela.

Inició con 3 facultades: de Ingeniería, ofreciendo las carreras de Ingeniería en mecánica, Ingeniería en electrónica y Ingeniería eléctrica; de humanidades, ofreciendo las carreras de Licenciatura en Ciencias de la Educación y la Facultad de Teología la carrera de Profesorado en Teología.

No fue hasta el año siguiente que se ofreció la Carrera en Ingeniería en Sistemas de Computación, y se presentó la necesidad de trasladarse a un nuevo local en las instalaciones de la Parroquia María Auxiliadora (DON RUA) y de adquirir un sistema de cómputo que cubriera los requerimientos que generaba la carrera.

El sistema adquirido por la universidad era un sistema IBM 9370 que fue donado, una parte por La Congregación Salesiana de Nueva York, y otra fue comprada por la universidad. Con la adquisición de este sistema se implementaron aplicaciones referentes al "Proceso de Control de Alumnos y Notas", utilizándolo también para propósitos de educación y soporte a la administración.

Debido al crecimiento de la población universitaria en el año de 1989, se presentó la necesidad de trasladar la facultad de ingeniería de la universidad, a las instalaciones del Instituto Técnico Ricaldone, y se aprovechó el centro de cómputo del instituto para que los alumnos de la universidad realizaran, las prácticas requeridas por la carrera.

De acuerdo al plan inicial de la creación de la Universidad Don Bosco, esta se trasladó en 1992, a sus propias instalaciones, ubicadas en La Ciudadela Don Bosco, Soyapango. La universidad actualmente esta organizada como se muestra en el anexo No. 10.

Con la creación de la Ciudadela, se crearon otras instituciones dentro de ésta, una de ellas es el Centro de Formación Profesional y Colegio Don Bosco, que al inicio contaba con un centro de Cómputo con cuarenta computadoras tipo AT 386, para el propósito de la enseñanza. La Universidad requirió los servicios de dicho centro de cómputo para cubrir las necesidades de la carrera de Ingeniería en Sistemas.

Posteriormente la Universidad creó dentro de su propia administración, una institución para dar soporte técnico y académico a las carreras que ésta ofrecía.

Esta Institución se denominó Centro de Investigaciones y Transferencia de Tecnología C.I.T.T., que contó inicialmente para el área de Computación con un Centro de Cómputo con 34 computadoras personales 386, interconectadas en un Sistema de Redes Lan.

Para el año de 1994 se adquirió un nuevo equipo de 37 pc's IBM con tecnología 486 y con dos servidores de aplicaciones IBM PS/2, con los sistemas operativos SCO UNIX y Noveli Netware 3.11. Este Centro de Cómputo absorbió las necesidades que generaba en su mayoría la Carrera de Ingeniería en Sistemas de Computación y el Tecnológico de dicha Ingeniería, además la enseñanza de computación de otras Ingenierías y de la Facultad de Humanidades.

En 1995, las gestiones para conectar al país a la red mundial más grande de computadoras, internet, comenzaron con la formación del comité SVNet, el cual está conformado por instituciones educativas y gubernamentales del país. Entre las instituciones educativas se encontraba la Ciudadela Don Bosco, representada por la Universidad Don Bosco.

Entre los años de 1995 y 1996 se inició la implementación del proyecto de conectividad de las instituciones educativas: UCA, UES, y Universidad Don Bosco a internet, para lo cual se adquirió el equipo necesario para ello: un router Cisco 2000 y dos módems ASM-20 de 64 Kb.

El 5 de marzo de 1996, se logra que toda la red local del Centro de Cómputo tenga acceso a internet, especialmente a los servicios de Telnet, FTP y World Wide Web (WWW). No obstante, hasta el 15 de marzo del mismo año se publica la página Web, la cual es vista mundialmente en el World Wide Web, ésta contiene y describe información de la estructura de Ciudadela Don Bosco, la misión de la Ciudadela, Centro de Formación Profesional, etc. Adicionalmente, se publica la misión, el patrimonio y la infraestructura física del Centro de Investigación y Transferencia de Tecnología (C.I.T.T.). A través de toda la experiencia adquirida se perfilan los primeros servicios: desarrollo de páginas web, su publicación en el servidor cdbnet.com.sv, hoy conocido como virtualnet.com.sv y se proyecta el desarrollo del diseño publicitario y comercial de estos productos.

Paralelamente a la implementación de la red, se inician los primeros cursos de capacitación en el uso de los servicios de Internet, en los que se incorpora a todas las personas de Ciudadela interesadas en ser agentes de cambio y multiplicadores, entre los que se inscriben: docentes, departamentos administrativos y toda la gente del campus que busca beneficiarse con los servicios de Internet.

En el mes de junio se adquirió un nuevo equipo consistente de 30 pc's Hewlett Packard con tecnología Pentium y dos impresores Epson LO-2170 para ofrecer un mejor servicio.

En 1997 se adquieren 30 pc's DELL con tecnología Pentium, que sustituyeron las pc's IBM 486; y un Digital Alpha Server 400 con Sistema Operativo DEC UNIX, el cual está siendo utilizado como un servidor para el área comercial de Internet (virtualnet.com.sv), en la que se ofrecen servicios de acceso y publicación de páginas Web para instituciones externas.

Es de esta manera como el centro de cómputo ha ido adquiriendo y renovando su equipo contando actualmente en el 2001, con 154 máquinas de cómputo, entre ellas computadoras e impresores, que son comprados a través de varios tratados, que van desde préstamos o financiamiento a través de PROMIPE.

5.2 Generalidades del Centro de Cómputo del CITT- UDB.

5.2.1 Objetivos del Centro de Cómputo

- Servir de soporte a las unidades internas de Ciudadela

Ofreciendo los servicios de diseño, desarrollo y mantenimiento de sistemas, además de trabajos de instalación y configuración (soporte técnico).

Proporcionar servicio de laboratorios prácticos y teóricos para las diferentes facultades de la universidad.

- Ofrecer servicios a instituciones externas

Se da soporte técnico y académico a instituciones de tipo educativas, privadas y gubernamentales.

5.2.2 Estructura Organizativa del Centro de Investigación de Transferencia y Tecnología (C.I.T.T.)

Dentro de la estructura Organizativa de la Universidad Don Bosco (Anexo No.12), se encuentra el Centro de Investigación de Transferencia y Tecnología (C.I.T.T) que presenta la siguiente estructura Jerárquica (Figura 5.1), donde se visualiza la ubicación del centro de cómputo, dentro del área de Servicios Educativos Académicos. En la figura 5.2 se presenta la estructura organizativa del Centro de Cómputo.

Figura 5.1

Organigrama del C.I.T.T

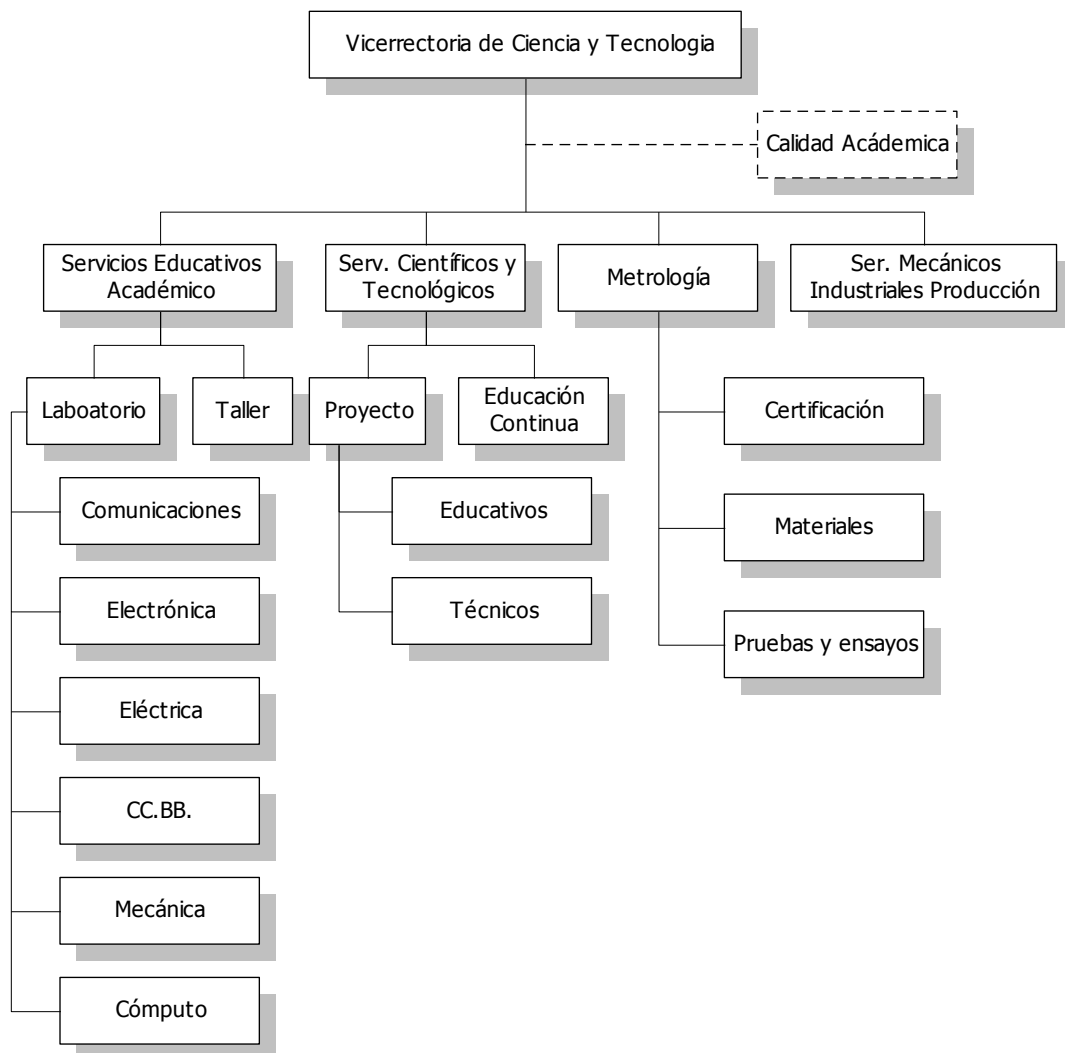
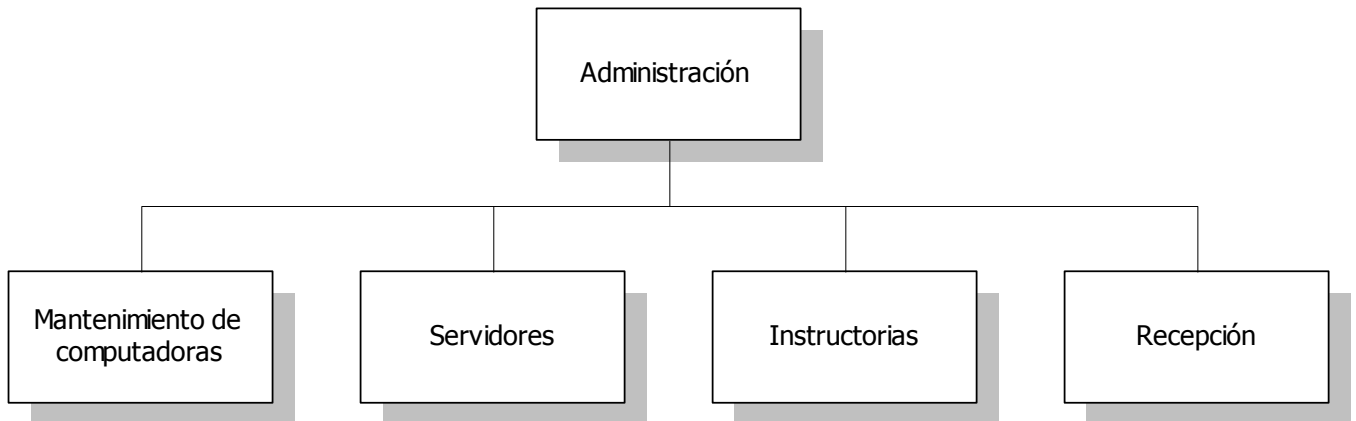


Figura 5.2
Organigrama del Centro de Cómputo del CITT- UDB



En el anexo No.13 se describen las funciones de los puestos de la figura 5.2.

5.2.3 Servicios del Centro de Cómputo

5.2.3.1 Servicios Internos

a) Soporte a la educación y docencia. Se presta un servicio de laboratorios con tecnología al nivel de hardware y software que se procuran mantener actualizados para proporcionar una adecuada práctica de laboratorio acorde a las necesidades presentadas por las facultades de la Universidad o demás unidades de la Ciudadela Don Bosco que requieran servicio educativo. Creación de material didáctico para los laboratorios prácticos de cada materia, y las evaluaciones respectivas.

b) Servicios de diseño, desarrollo y mantenimiento de sistemas. El área de sistemas se encarga del mantenimiento de las aplicaciones de administración de colectoría y registro académico de la Universidad Don Bosco, y todo lo relacionado con el diseño de nuevos sistemas como el diseño de la estructura de los datos, o bases de datos, la codificación de los programas, para el procesamiento de la información de la Universidad Don Bosco y el Colegio Don Bosco, también incluye la migración de módulos existentes, a nuevas plataformas de trabajo.

c) Mantenimiento del equipo en general. Abarca desde, los aspectos más simples hasta los más complejos tales como: limpieza de equipo, traslado de equipo cuando es necesario, distribución del equipo, asignación del equipo para las distintas tareas ya existentes y las que van surgiendo, notificación y contacto con proveedores, actualización de hardware, actualización de software, instalación y configuración de servidores, instalación y configuración de redes de área local, inventario y control del equipo que se alquila o se asigna para necesidades internas o externas, académicas o comerciales, etc.

d) Capacitación a personal. Concierno a este servicio la capacitación de personal a diferentes niveles.

e) Servicios de Internet. Al nivel interno este servicio comprende capacitación de personal para el manejo de correo electrónico, ftp y navegación, incluye la instalación, configuración de equipo para conectividad y asesoría técnica.

5.2.3.2 Servicios Externos

a) Capacitaciones de nivel básico, medio y avanzado, realizándose las tareas necesarias para que éstos se lleven a cabo de forma eficiente incluyendo el traslado del equipo e instalación y configuración del mismo, cuando así sea requerido.

b) Soporte técnico, al nivel de hardware se orienta al mantenimiento correctivo y preventivo de computadoras y periféricos, mientras que el soporte técnico al nivel de software se orienta a los servicios de Internet en las siguientes categorías: conectividad por línea telefónica, asesoría para la implementación de puntos de presencia en Internet, configuración de servidores Internet.

c) Impartir seminarios o cursos, a entidades externas a la Universidad.

d) Servicios de diseño, creación, publicación y mantenimiento de sitios Web, que involucra aspectos como- estructuración de los sitios, selección de gráficos e información, edición de gráficos e información, distribución y arte gráfico, aplicaciones de integración de sitios Web con bases de datos, tipo de tecnología a utilizar, grado de complejidad de los sitios.

e) Servicios de conectividad que incluye configuración de equipo para establecer la comunicación con Internet, y realizar todos los procedimientos necesarios para establecer la conectividad a Internet por medio del servidor comercial de la Universidad, esto involucro aspectos como: creación de usuarios y mantenimiento de los mismos, instalación y configuración dei equipo necesario para establecer la conexión con Internet como lo es el software (instalación y manejo de buscadores), hardware (instalación y configuración de módems), etc.

f) Asesoría técnica en cuanto al manejo de servicios específicos de Internet como lo son- correo electrónico, transferencia de archivos, manejo de buscadores, etc. Asesoría en cuanto a la instalación de hardware y software, configuración de equipo y mantenimiento en general.

5.4 Procedimiento para la adquisición del equipo

Generalmente para la adquisición del equipo se realiza un mismo procedimiento:

1. Una evaluación de la necesidad de equipo.
2. Una cotización con tres empresas principales (EBM, SIRPROSE, XEROX, estas pueden variar).
3. Evaluación de las diferentes alternativas en cuanto a soporte técnico, precio, etc.
4. Se selecciona la que ofrece mejores ventajas.
5. La administración del centro de cómputo busca las alternativas para el financiamiento del equipo. Se realiza un préstamo con PROMIPE⁷ y se paga por cuotas; si se financia con capital propio, primero se cancela la mitad del costo y el resto se cancela en un plazo de 30 a 60 días. (Depende de las opciones que brinde la empresa).

6. Adquisición del equipo.

La renovación del equipo depende de varios factores como: avances tecnológicos, vida útil, mantenimiento, espacio físico, mayor demanda del servicio, entre otros. Algunas veces es necesario comprar nuevo equipo, el cual no se adquiere por falta de recursos económicos o financiamientos.

En el cuadro 5.1 se detalla el equipo que actualmente se encuentra en funcionamiento y en el área en que están ubicadas. Cada uno de estos equipo incluye CPU, monitor, teclado, mouse (Serial o PS/2) y cables de alimentación.

⁷ Programa de crédito y capacitación para la Micro y Pequeña Empresa, ubicada en la C.D.B

Cuadro 5.1

Equipo en Centro de Cómputo del CITT

<i>Cantidad</i>	<i>Característica</i>	<i>Área</i>
12	Clon Genérico, Pentium III(700 Mhz) 64 MB memoria RAM,20 GB Disco Duro	Sala 6.21
21	Clon Genérico, Pentium III(400 Mhz) 64 MB memoria RAM,4 GB Disco Duro	Sala 6.21
22	Clon Beltron (Torre Alta) Pentium II(350 Mhz) 32 MB memoria RAM,6 GB Disco Duro	Sala 6.21
29	Clon Beltron (SemiTorre Alta) Pentium I(166 Mhz) 32 MB memoria RAM,4 GB Disco Duro	Sala 6.22
8	Clon Beltron (Torre Alta) Pentium II(350 Mhz) 64 MB memoria RAM,6 GB Disco Duro	Sala 6.22
6	Dell Optiplex, Pentium I(133 Mhz) 32 MB memoria RAM, 2 GB de Disco Duro	Sala 6.22
1	Clon Beltron (SemiTorre Alta) Pentium I(166 Mhz) 64 MB memoria RAM,4 GB Disco Duro	Instructoría
1	Clon Genérico, Pentium II(400 Mhz) 64 MB memoria RAM,4 GB Disco Duro	Instructoría
1	Hewlet Packard Pentium 1(100 Mhz) 32 MB memoria RAM,4GB Disco Duro	Instructoría
1	Dell Optiplex, Pentium I(133Mhz) 32 MB memoria RAM, 4 GB Disco duro	Instructoría

1	Clon Aopen, Pentium I (166 Mhz), 32 MB de memoria RAM, 4 GB de Disco duro	Recepción
1	Clon SP, Pentium I (100 Mhz) 32 MB memoria RAM, 4 GB de Disco duro	Recepción
1	Dell Optiplex, Pentium II (350 Mhz) 64 MB memoria RAM, 6 GB Disco Duro	Desarrollo
1	Clon SP, Pentium I (166Mhz) 64 MB memoria RAM, 10 GB Disco duro	Mantenimiento de Computadoras
1	Clon Genérico, Pentium III (700 Mhz) 64 MB memoria RAM, 20 GB Disco duro	Mantenimiento de Computadoras
1	Hewlet Packard, Pentium 1(100 Mhz) 32 MB memoria RAM,4GB Disco Duro	Mantenimiento de Computadoras
1	Clon Beltron (Torre Alta) Pentium II(350 Mhz) 64 MB memoria RAM,6 GB Disco Duro	Mantenimiento de Computadoras
3	Clon Genérico, Pentium III(700 Mhz) 64 MB memoria RAM,20 GB Disco Duro	Servidores
2	Clon Beltron (Torre Alta), Pentium II(350 Mhz),64 MB memoria RAM,6 GB Disco Duro	Servidores
1	Digital Alpha Server 64 MB memoria RAM, 6 GB Disco Duro Clon Genérico, Pentium II(400 Mhz)	Servidores
1	128 MB memoria RAM,10 GB Disco Duro	Servidores
1	IBM Power PC Procesador RISC	Servidores
25	Clon Maxplus, Pentium II (350 Mhz) 64 MB memoria RAM, 6 GB Disco Duro	Sala 6.23
142	TOTAL	

Fuente: información proporcionada por el Centro de Cómputo del CITT. Actualizada a: 31/8/01

En cuanto a las licencias de software que se ocupan en el equipo (Cuadro 5.2) del centro de cómputo son: (estas cantidades están sujetas a cambios por no poseer un inventario exacto de lo que se posee):

Cuadro 5.2

Licencias de Software del Centro de Cómputo del C.I.T.T.

Licencias	Cantidad
Windows NT workstation	111
Windows 98*	168
Office 2000	265
Visual Studio	114
Visual Fox	3
Publisher	14
FrontPage	43
Project	59
Back office	50
Macromedia Dream Weaver	2
Macromedia Photoshop	1
Norton antivirus 2000	200
Mecánica Desktop	50
Autocad 2000	50
NT Calvin	120

Fuente: información proporcionada por el Centro de Cómputo del C.I.T.T. Actualizada a: 31/8/01

* Este dato no es exacto ya que no se tiene contabilizada la cantidad existente en el área de personal administrativo.

Capítulo VI. Evaluación económica

6.1 El proceso del leasing

6.1.1 Factores a considerar antes de tomar un arrendamiento

Antes de llevar a cabo el proceso de leasing al adquirir bienes se deben tomar ciertas consideraciones.

Estas decisiones están basadas en procedimientos de presupuestos y costos de capital. Sin embargo, una vez que la empresa ha decidido adquirir el bien mediante leasing hay que tomar en cuenta los siguientes factores:

- a. Costo de adquisición
- b. Período de vigencia del contrato
- c. Monto de la cuota de arrendamiento
- d. Opción de compra
- e. Gastos de mantenimiento y operativos
- f. Pagos legales e inherentes
- g. Sanciones
- h. Evaluación financiera de las alternativas

Estos literales se detallan a continuación:

a) Costo de adquisición

Cuando el costo de compra al contado es conocido por el arrendador como por el arrendatario, pueden determinar el rendimiento de su inversión y el costo de su financiamiento. Pero puede ocurrir que, el costo de adquisición sea diferente para cada uno de ellos y, por lo tanto, el rendimiento de la inversión para uno difiera del costo de financiación del otro. Esto puede deberse a que una empresa grande (que pudiera ser la arrendadora) tenga una posición crediticia superior y debido a ello goce de mejores precios y/o condiciones de compra. O que, la empresa arrendadora sea a

su vez la productora del bien, lo que le daría la posición más favorable en aspecto de costo. Como sucede con las empresas manufactureras de computadoras y de equipo de fotocopiadoras.

b) Período de vigencia del contrato.

Las reglas generales son:

- Que exista un período básico de vigencia, durante el cual, en principio, el convenio *no* es cancelable.
- Que exista o no, una cláusula que permita al arrendatario tener la opción de renovar o tener una extensión en el plazo; si esta existe, deben incluirse y precisarse los procedimientos y los costos involucrados. Este pudiera considerarse como otro contrato de arrendamiento. Esto *no* es tan sencillo como pareciera, y se debe establecer la relación de dependencia entre ambos. Dado que cobra especial importancia cuando se le analiza desde el punto de vista del costo de financiación, en aquellos casos en que la renovación del contrato original o de un segundo contrato si lo hubiera, mostrara un costo menor al inicial que es lo usual en estos casos.

La referencia a un costo menor debe de entenderse en un contexto donde no se esperen grandes cambios en todo el conjunto u organización del sistema financiero que podrían llegar a hacer una disminución en el valor del costo de este tipo o forma de financiamiento. Lo mismo sucedería en el sentido que el valor total del costo de la renovación del contrato de arrendamiento fuera menor que lo que se espera para este tipo de arrendamiento en el preciso momento en que entrara en vigencia una nueva extensión. En los demás casos, en que el valor del costo de la renovación sea igual o mayor al valor del contrato original, se podría llegar a decir que existe una relación de independencia, lo que permite tratarla o considerarse totalmente por separado. Basándose en lo anterior, es posible diferir su tratamiento, ya que la opción debe ejercerse sin que afecte la evaluación del contrato original.

Se da por hecho que todos los contratos de arrendamiento financieros no son cancelables antes de la expiración del período establecido o pactado por las partes involucradas en el sentido que no lo son, salvo contingencias, situaciones o circunstancias especiales y poco probables que están fuera del alcance y control total de las partes; o sin la intervención de una negociación previa que tienda a resarcir adecuadamente los perjuicios sufridos por las partes o en alguna medida se llegue a penalizar al que no cumpla o falte a lo establecido en las cláusulas del documento originalmente pactado es necesario que existan cláusulas que especifiquen claramente cuales serian las soluciones o penalidades en caso que deba llevarse, por causas ajenas a la voluntad, a termino el contrato.

c) Monto de la cuota de leasing

La mayoría de los contratos de arrendamiento estipulan una suma fija pagada por adelantado con la fecha de pago estipulada. Pueden existir convenios en que se realicen en forma vencida. Así como, también pagos que varíen en intervalos irregulares; o en montos diferentes. Esto puede darse, debido a que algunas empresas experimentan cambios de tipo estacional, o en función de su flujo estimado de efectivo en que podrían ser calculados sus pagos.

De manera especial se deberán analizar las cláusulas estipuladas a las sanciones en la falta de puntualidad en el pago de cuotas.

d) Opción de compra

Algunos contratos incluyen lo que se denomina opción de compra, cláusula mediante la cual se le reconoce al arrendatario la preferencia para adquirir el bien arrendado, pagando un precio estipulado de antemano. Este precio y las condiciones pueden ser fijadas en el momento en que se celebre el contrato o bien cuando el mismo termina. De acuerdo con esto se pueden identificar tres situaciones posibles:

1. El arrendatario no tiene opción de compra
2. El arrendatario tiene opción de compra, si paga el precio vigente en el mercado a la fecha de compra.
3. El monto pactado en el momento de firmar el contrato de alquiler, cualquiera que sea el precio vigente en el mercado a la fecha de compra.

En la práctica los dos primeros casos resultarían equivalentes, salvo cuando, por razones particulares y sin justificación económica, el arrendador se negara a venderle al arrendatario.

Distinto es el caso cuando el precio de compra del bien se establece en un colón, o por cantidades inferiores al 10% del precio del bien al inicio del contrato; en este caso lo que realmente ha sucedido es que se ha realizado una compra a través de todo el plazo de arrendamiento, amparándose en dicho contrato, ya que el precio es insignificante, lo que se puede considerar es el valor del bien en ese momento, por lo que se deduce que ya ha sido amortizado completamente. También pueden existir opciones de compra con valores reales estimados y puede o no, estar acompañado una cláusula de este tipo:... "si el arrendatario no optara por comprar el bien en el precio fijado en el contrato (valor residual) se procederá a su venta".

Si ese es el caso, la denominada opción de compra sólo tiene el nombre de tal, pues realmente no existe opción: el arrendatario esta obligado a comprar o a dejar que se venda por cuenta de éste. De esta manera, desde el momento en que se realiza el contrato de arrendamiento asume el riesgo propio del dueño en cuanto a la valorización o desvalorización del bien durante el período de vigencia de aquel. Obsérvese que, en el esquema original, el riesgo asociado al valor residual de venta del bien al finalizar el contrato, afectaba la decisión sobre arrendar o comprar. Dicho riesgo era asumido enteramente por el arrendador, propietario del bien, pero incidía en la determinación del costo real de la financiación para el arrendatario. En esta situación, vale la pena recalcar que en realidad, más que una opción; representa una obligación. La diferencia entre optar o no, radica en que el arrendatario desista de

efectuar la administración y el control directo de los gastos de venta necesarios para que ésta se realice, y al mismo tiempo ya no realiza, por sí, la búsqueda del mejor precio para la unidad de venta.

Se tiene, la aparición de éste nuevo elemento: el valor residual pactado en el contrato, que permite ejercer la opción de compra al finalizar el período de vigencia del convenio.

e) Gastos de mantenimiento y operativos

Pueden presentarse varias alternativas al negociar un arrendamiento, en cuanto a quien correrá con los gastos de mantenimiento del bien arrendado; las cláusulas pueden ser:

- El arrendador es el responsable del mantenimiento, además de cobertura de seguro y pago de impuestos relacionados al bien. El arrendador al realizar el cálculo para el establecimiento de las cuotas de arrendamiento, sin duda alguna, incluirá una compensación de lo que se estime sean los costos incurridos. Esto se da por lo general en los arrendamientos de tipo operativo, en los que el arrendador es capaz de estimar con exactitud los desembolsos esperados durante el período del arrendamiento.
- El arrendatario es el responsable por los costos de mantenimiento del bien, esto se da en los casos en arrendamientos financieros. Bajo este tipo de contrato, el pago de cuota de arrendamiento cubre, únicamente, el uso del equipo o activo. Debido a que el término de los arrendamientos financieros o de capital está normalmente ligado a la vida del activo arrendado, la posición del arrendatario es muy similar a la de un propietario; así pues la responsabilidad y costo de mantenimiento del bien recae en este, dado que es un contrato a largo plazo; por lo general sería muy difícil a veces imposible para el arrendador estimar los costos de mantenimiento, a través de la vida útil del activo.

f) Pagos legales e inherentes al contrato

Deberá estipularse quién será el responsable por los cargos en que se incurrirán por la realización del contrato de arrendamiento.

g) Sanciones

La violación de alguna de las cláusulas, tanto por parte del arrendatario como del arrendador conlleva a una serie de consecuencias y sanciones, que deberán ser estipuladas de antemano a la firma del contrato.

h) Evaluación financiera

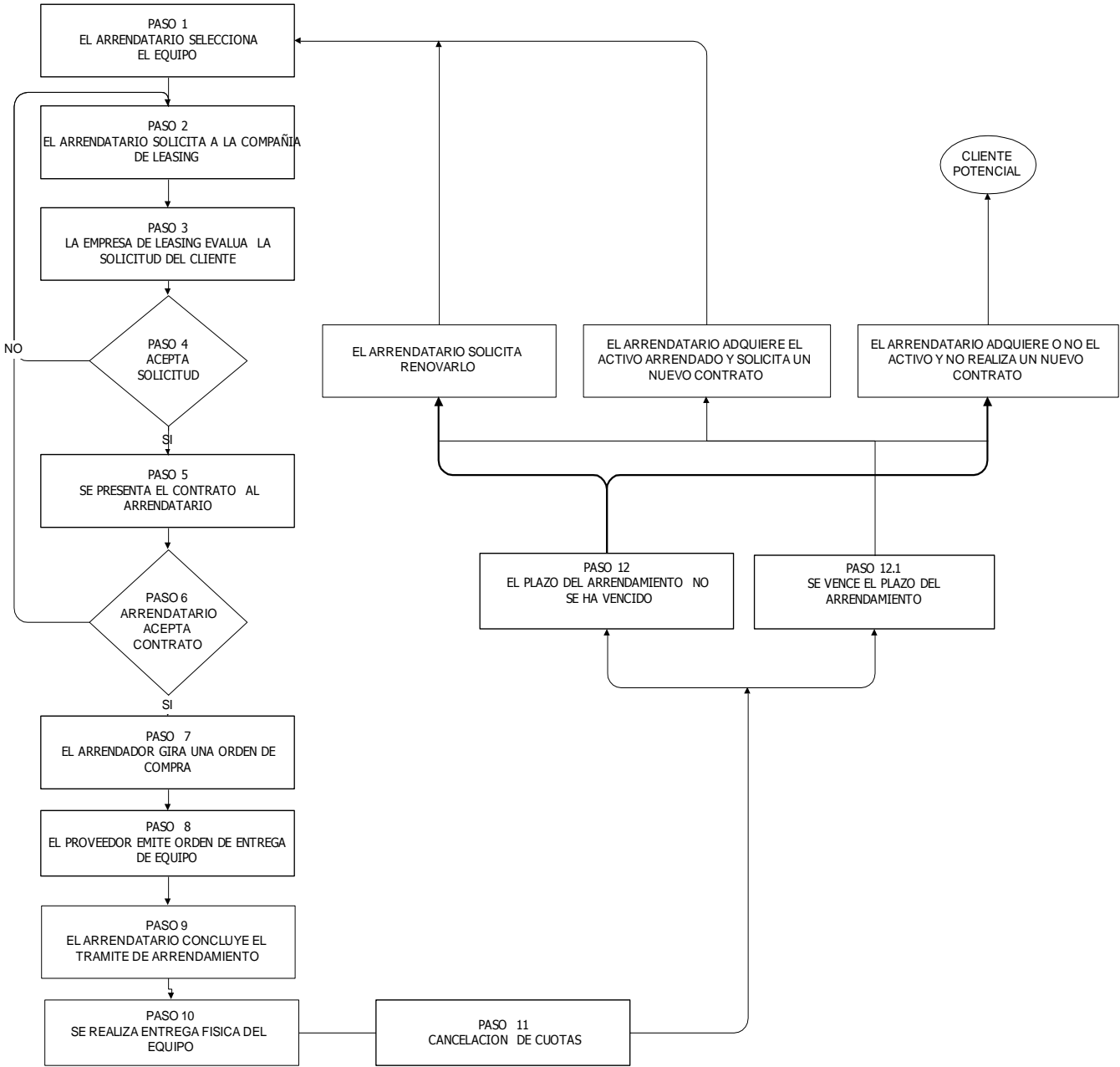
Será la conveniencia económica la que decidirá cual será la alternativa a utilizar; a menos que existan otros tipos de consideraciones de índole personal o ajenos a análisis financieros, las cuales pudieran inclinar la toma de decisiones.

6.1.2 Proceso estandarizado de leasing

En cualquier proceso que lleve a un arrendamiento deben seguirse una serie de etapas, las cuales se incluyen en la figura 6.1.

El arrendatario selecciona el proveedor quien le suministrara el equipo, después de haber realizado un análisis comparativo de cotizaciones con distintos proveedores. Luego el arrendatario lleva la cotización a la empresa arrendadora, quien le proporcionará una cotización en donde se especifica el monto de las cuotas mensuales, período de contrato, con mantenimiento o sin mantenimiento, entre otros. La empresa de leasing estudia el caso, concediéndole o negándole el arrendamiento. Si concede el arrendamiento, se firma el contrato, siempre y cuando el arrendatario acepte las condiciones del arrendador. El arrendador gira una orden de compra, donde el proveedor emite una orden de entrega del equipo; el arrendatario recibe el equipo, al finalizar el período de contrato el arrendatario tiene la opción de renovarlo, solicitar un nuevo contrato o no.

Figura 6.1. Proceso estándar de leasing.



Fuente: Elaboración propia basado: en información proporcionada por empresas arrendadoras El Camino Resources, Arrinsa y Automax.

6.2 Evaluación financiera entre arrendamiento vrs. Compra por medio de financiamiento al crédito

Según el estudio realizado de las características de leasing operativo y financiero del Capítulo II, el que posee las mejores alternativas en cuanto a la protección de obsolescencia del equipo, inclusión de seguro y las opciones de renovación, devolución y compra, es el Leasing operativo, el cual se tomará como base para el estudio en el centro de cómputo CITT-UDB. En esta modalidad, el usuario determina el plazo del arrendamiento del equipo en un período no mayor de 4 años y utilizando el bien temporalmente.

El centro de cómputo del CITT-UDB, posee actualmente 142 computadoras, de esa cantidad se investigó que la cantidad de 85 máquinas es necesario reemplazar, y que cumpla con las siguientes características:

Microprocesador.....Intel Pentium III 750 Mhz
Memoria RAM.....64 MB
Disco duro.....20 GB

6.2.1 Proveedores

Para cubrir esta necesidad se visitó proveedores, empresas arrendadoras e instituciones de financiamiento.

Las empresas distribuidoras de equipos de cómputo proporcionaron cotizaciones (Anexo No. 14) para 85 máquinas con las características antes mencionadas y se seleccionó aquella que proporcionará mejores precios, calidad, garantías y costos de mantenimiento.

Se seleccionó la empresa "Equipos Electrónicos Valdés S.A. de C.V.", que proporcionó las siguientes características del equipo a arrendar.

Cuadro 6.1. Características del equipo

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Total (sin IVA)
85	Computador COMPAQ DESKPRO EX Desktop Pentium III 1 GHZ 64 MB de memoria RAM disco duro de 20GB FD de 3.5", 1.44 MB Monitor COMPAQ 15" Audio: tarjeta de sonido, parlantes opcionales Puertos: <ul style="list-style-type: none"> • 1 serial • 1 ECP paralelo • Soporte dos periféricos USB Tarjeta de red 10/100 Teclado en español y mouse de dos botones Windows 98 second edition en español	\$896.00	\$76,160.00

Fuente: "Equipos Electrónicos Valdés S.A. de C.V."

Para la evaluación económica de la adquisición de este equipo se realizaron 2 análisis:

- Leasing
- Instituciones de financiamiento

6.2.2 Empresas arrendadoras

Para obtener el financiamiento para la adquisición del equipo a través de leasing operativo se obtuvieron distintas alternativas con empresas arrendadoras. La selección de la empresa apropiada se basó en los factores a considerar antes de

tomar un arrendamiento expuestos en el apartado 6.1.1. Escogiéndose la empresa "XY"⁸ que proporcionó los siguientes datos:

Ventajas:

1. Se puede obtener financiamiento por el 100% del costo del equipo, incluyendo costos de instalación, mantenimiento, impuestos, etc;
2. Ofrece un escudo fiscal, pues el 100% del pago es deducible del impuesto sobre la renta;
3. Permite a las empresas contar con tecnología de punta sin la necesidad de invertir grandes cantidades de dinero en ésta;
4. No apalanca los estados financieros, pues no se registra ninguna deuda, haciendo parecer a la empresa más solvente y sólida;
5. Permite a las empresas utilizar sus recursos en otras actividades más rentables para ellas en vez de tenerlo invertido en activos fijos;
6. Aumenta la rentabilidad sobre el capital.
7. Facilita la operatividad contable ya que solo afecta resultados.

Características del contrato:

Empresa Arrendadora: XY

Empresa Arrendataria: UNIVERSIDAD DON BOSCO

Tipo de Arrendamiento: Arrendamiento Operativo

Seguros: El activo deberá asegurarse con todas las coberturas requeridas durante el período de vigencia del arrendamiento. Dicha póliza la podrá contratar el arrendatario con acreencia prenda a empresa "XY" o podrá ser contratada por el

⁸ No se hace mención del nombre de la empresa por motivos de confidencialidad.

arrendador con cargo al arrendatario y el costo de la misma será incluido el pago mensual del arrendamiento.

Metodología de operación: Trabaja mediante la firma de un contrato maestro de arrendamiento (Anexo No. 15), el cual se firma una sola vez y en la medida en que el cliente vaya necesitando activos, estos se van documentando en anexos a dicho contrato maestro.

Mantenimiento de equipo: El arrendatario será responsable de mantener en óptimas condiciones de operación el equipo arrendado, durante la vigencia del contrato, asimismo de contratar el mantenimiento preventivo que sea recomendado por el proveedor del equipo. Tal mantenimiento, así como las reparaciones fuera de la garantía, corren por cuenta del arrendatario.

Opción de renovar: Al finalizar el plazo de arrendamiento, el arrendador contará con las siguientes opciones.

- Devolver el activo arrendado
- Arrendar por un período adicional el equipo.
- Comprar el equipo arrendado a valor de mercado.

Opción de Compra: Al finalizar el plazo del arrendamiento, el arrendatario podrá adquirir el equipo arrendado a valor de mercado, siempre y cuando dé aviso por escrito con 90 días de anticipación.

Tratamiento de I.V.A.:	Las cifras presentadas en las cuotas este documento NO incluyen el I.V.A.
Forma de Pago:	Cuotas de arrendamiento periódicas pagadas por adelantado. Los pagos por concepto de arrendamiento iniciaran el período calendario siguiente a la recepción del equipo, debiendo el arrendatario pagar por concepto de renta proporcional, una suma equivalente a la renta diaria de los equipos, multiplicada por el número de días que transcurra entre la entrega del mismo y el inicio del arrendamiento.
Documentos requeridos:	El arrendatario deberá presentar a la arrendadora para su respectivo análisis de crédito, los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none">• Estados financieros auditados de los dos últimos períodos y un corte de no más de 3 meses de antigüedad firmado por el representante legal.• Curriculum o reporte anual de la empresa• Copia de la escritura de constitución y los poderes de la sociedad.• Copia de la personería jurídica del apoderado• Referencias bancarias y comerciales
Aprobación:	Las solicitudes están sujetas a la autorización final del comité de crédito de la empresa "XY".
Vigencia:	las ofertas tienen una vigencia de 15 días naturales a partir de la fecha de la misma indicada al inicio.

A continuación se presenta un cuadro en el que se detalla la renta periódica a cancelar para un activo de acuerdo a la siguiente descripción:

Cuadro 6.2. OPCION I (con mantenimiento)

TIPO DE EQUIPO:	EQUIPO COMPUTO COMPAQ	
VALOR DEL EQUIPO (SIN IVA):		\$84,660.00
PLAZO :	MESES	36
PAGO PERIODICO (Incluye seguro):		\$2,984.63
BENEFICIO FISCAL:		\$746.16
EFECTO NETO DEL PAGO :		\$2,238.47
PAGO INICIAL:		
COMISION DE APERTURA:	1.00%	\$846.60
DEPOSITO INICIAL:		\$2,984.63
TOTAL COMISIONES A PAGAR:		\$3,831.23

Fuente: Empresa "XY"

*Beneficio Fiscal: Se calcula sacándole el 25% a la cuota de leasing, según ley de impuestos sobre la renta.

Cuadro 6.3. OPCION II (sin mantenimiento)

TIPO DE EQUIPO:	EQUIPO COMPUTO COMPAQ	
VALOR DEL EQUIPO (SIN IVA):		\$76,160.00
PLAZO :	MESES	36
PAGO PERIODICO (Incluye seguro):		\$2,684.97
BENEFICIO FISCAL:		\$671.24
EFECTO NETO DEL PAGO :		\$2,013.73
PAGO INICIAL:		
COMISION DE APERTURA:	1.00%	\$761.60
DEPOSITO INICIAL:		\$2,684.97
TOTAL COMISIONES A PAGAR:		\$3,446.57

Fuente: Empresa "XY"

*Beneficio Fiscal: Se calcula sacándole el 25% a la cuota de leasing, según ley de impuestos sobre la renta.

6.2.3 Instituciones que otorgan financiamiento

Para la obtención de financiamiento a través de créditos bancarios para la adquisición del equipo de cómputo, se acudió a:

- Banco Salvadoreño (Anexo No. 16)
- PROMIPE

Para la obtención de financiamientos, la Universidad Don Bosco los tramita con PROMIPE, la cual proporcionó un plan de pago y solicitud de crédito (Anexo No. 17) para el monto de \$76,160.00 a 3 años (36 cuotas).

6.3 Evaluación económica

Si el proceso de adquisición del equipo se realiza a través de Leasing, este se ejecutará por medio de la empresa "XY" y si por el contrario se realiza a través de una institución financiera se ejecutara a través de PROMIPE.

El objetivo de los cuadros 6.4 y 6.5 siguientes, es establecer un parámetro de comparación para poder identificar las diferencias y similitudes que poseen ambas formas de financiamiento.

Cuadro 6.4

Leasing Operativo (con mantenimiento) vrs Financiamiento al crédito

<i>Empresa "XY" - LEASING OPERATIVO</i>	<i>PROMIPE - FINANCIAMIENTO AL CREDITO</i>
Valor monto a financiar \$ 84,660	Valor monto a financiar \$ 76,160.00
Plazo: 36 meses	Plazo: 36 meses
Prima: \$2,984.63	No hay
Tipo de seguro: Cobertura total	No hay
Mantenimiento: con mantenimiento	No hay
Gastos de apertura: \$ 846.60	Gastos de apertura:\$ 42.31 mensuales
36 rentas mensuales de: \$ 2,238.47	36 Mensualidades de: \$ 2,682.42
Tasa interés: 12%	Tasa interés: 15%

Fuente: Elaboración propia basado: en información proporcionada por empresa arrendadora "XY" y PROMIPE

En el cuadro anterior los montos a financiar son diferentes, ya que el arrendamiento incluye mantenimiento y el monto a financiar con PROMIPE se mantiene inalterable.

En el leasing operativo existe una cobertura total del seguro, por el contrario en el financiamiento a crédito no hay seguro. El mantenimiento en el caso del leasing operativo es opcional; el financiamiento a crédito definitivamente no incluye el mantenimiento. En los gastos de apertura la cantidad del leasing operativo es mayor que de la institución financiera, pero con la diferencia de que en el leasing, ésta se paga una sola vez al inicio del contrato y la de la institución financiera se paga la cantidad de \$42.31 mensualmente, lo cual en su totalidad al final de los 36 meses son \$1523.16. Las mensualidades de leasing son menores debido a la tasa de interés del 12% en comparación con la del 15% del financiamiento a crédito.

Cuadro 6.5. Leasing Operativo (sin mantenimiento) vrs Financiamiento al crédito

<i>Empresa "XY" - LEASING OPERATIVO</i>	<i>PROMIPE - FINANCIAMIENTO AL CREDITO</i>
Valor monto a financiar \$ 76,160.00	Valor monto a financiar \$ 76,160.00
Plazo: 36 meses	Plazo: 36 meses
Prima: \$2,684.97	No hay
Tipo de seguro: Cobertura total	No hay
Mantenimiento: No hay	No hay
Gastos de apertura: \$ 761.60	Gastos de apertura:\$ 42.31 mensuales
36 rentas mensuales de: \$ 2,013.73	36 Mensualidades de: \$ 2,682.42
Tasa interés: 12%	Tasa interés: 15%

Fuente: Elaboración propia basado: en información proporcionada por empresa arrendadora "XY" y PROMIPE

Se debe observar que los cálculos presentados en el cuadro fueron hechos bajo la misma cantidad en el monto inicial de \$76,160.00. Este monto corresponde al arrendamiento sin mantenimiento.

Obsérvese el cuadro 6.6, en el cuál se realiza la comparación entre las diferentes alternativas, incluyéndose la alternativa de obtener financiamiento con el banco Salvadoreño con el fin de contar con más opciones. La diferencia entre los totales de

intereses a pagar entre cualquiera de las dos instituciones financieras y las alternativas de leasing son de un margen muy significativo.

Cuadro 6.6. Cuadro comparativo de alternativas

Alternativas	Empresa "XY" con mantenimiento (A)	Empresa "XY" sin mantenimiento (B)	PROMIPE (C)	Banco Salvadoreño
Cuota mensual	\$ 2,238.47	\$ 2,013.73	\$ 2,682.42	\$2,653.03
Tasa de interés	12%	12%	15%	15%
Total de intereses a pagar	\$12,747	\$11,268	\$19,221.91	\$18,838.95

* Se incluye el análisis de la alternativa del Banco Salvadoreño en este cuadro para efecto de visualizar la diferencia de la cuota mensual y el total de intereses a pagar.

6.3.1 Evaluación del valor presente

Los cálculos de valor presente se utilizan para tomar decisiones de tipo económico. El método es muy usado debido a que los gastos o ingresos futuros se transforman en dólares equivalentes de ahora, es decir, todos los flujos de efectivo asociados con una alternativa se convierten en dólares presentes. La comparación de alternativas con vidas iguales mediante el método del valor presente es directa.

Para seleccionar una alternativa utilizando el criterio del valor presente a través de costos anuales, se aplican las siguientes guías⁹:

- El valor presente de cada alternativa, es un valor presente comparativo.
- La comparación del valor presente debe hacerse sobre el mismo número de años, para cada alternativa.
- El valor presente de una serie de costos, representa un costo por lo tanto, la alternativa más económica a seleccionar es la más baja.

⁹ Libro "Ingeniería Económica" cuarta edición. Leland Blank, Anthony Tarquín.
Libro "Ingeniería Económica" segunda edición. George A. Taylor.

El método de costo anual complementa el método del valor presente. El costo anual es simplemente el patrón de costo de cada alternativa transformado en series anuales de costos. La alternativa que tenga la serie más baja de costos será, evidentemente, la selección más económica. Esta transformación es necesaria ya que una simple inspección no mostrará si la alternativa con el costo inicial más bajo es preferible a la que tenga desembolsos de operación menores.

El método de análisis de valor presente demuestra las ventajas y desventajas de una elección de una comparación del costo anual. Estas posibilidades surgen del hecho de que las diferencias en las alternativas pueden expresarse como sumas únicas, en lugar de series de cantidades.

Para la determinación de la alternativa más viable para la adquisición de equipo para el centro de cómputo CITT-UDB, se hará uso del valor presente, en leasing operativo con la empresa "XY" y financiamiento de crédito con PROMIPE.

6.3.1.1 Parámetros a considerar

- a) Costos actuales del centro de cómputo en las 85 computadoras.

Los costos operacionales que tendrá el centro de cómputo CITT-UDB para el mantenimiento de las 85 computadoras se detallan a continuación:

Cuadro 6.7. Costos anuales de mantenimiento para 85 computadoras.

Rubro	Cantidad
Personal de Mantenimiento	\$5,101.71
Mantenimiento	\$482.05
TOTAL	\$5,583.76

b) Valor de salvamento (VS)

Es el valor estimado de intercambio o mercado al final de la vida útil del activo. Es expresado como una cantidad estimada o como un porcentaje del costo inicial. Para el estudio se calculó el 15% del costo inicial del equipo \$76,160.00.

Se determinó así:

$$\begin{array}{r} \text{VS (15\%)} \\ \$76,160.00 \dots\dots\dots \$11,424 \end{array}$$

El valor de salvamento, será el mismo para las diferentes alternativas.

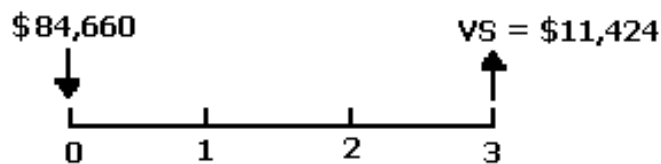
6.3.2 Análisis de alternativas

6.3.2.1 Alternativa A con leasing

Cuadro 6.8. Análisis de alternativa empresa "XY"

	Empresa "XY" (incluye mantenimiento)
Costo inicial (P) \$	\$84,660.00
Costo anual de operaciones (CA) \$	-
Valor de salvamento (VS) \$	\$11,424
Vida años	3

- Empresa "XY" incluyendo mantenimiento



Datos:

$$I_0 = \$84,660$$

$$VS = \$11,424$$

$$VP_A = I_0 - VP \text{ (p/f, 12\%, 3) [VS]}$$

$$VP_A = 84,660 - 11,424 \text{ (p/f, 12\%, 3)}$$

$$VP_A = 84,660 - 11,424 (0.7118)$$

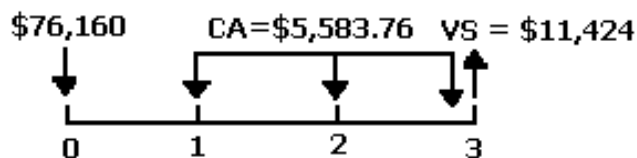
$$\mathbf{VP_A = \$76,528.39}$$

6.3.2.2 Alternativa B con leasing

Cuadro 6.9. Análisis de alternativa empresa "XY"

	Empresa "XY" (no incluye mantenimiento)
Costo inicial (P) \$	\$76,160.00
Costo anual de operaciones (CA) \$ (Mantenimiento proporcionado por la UDB)	\$5,583.76
Valor de salvamento (VS) \$	\$11,424
Vida años	3

- Empresa "XY" sin mantenimiento



Datos:

$$I_0 = \$76,160$$

$$CA = \$5,583.76$$

$$VS = \$11,424$$

$$VP_B = I_0 + VP (P/A, 12\%, 3) [CA] - VP (P/F, 12\%, 3) [VS]$$

$$VP_B = 76,160 + 5,583.76 (P/A, 12\%, 3) - 11,424(P/F, 12\%, 3)$$

$$VP_B = 76,160 + 5,583.76 (2.4018) - 11,424(0.7118)$$

$$VP_B = 76,160 + 13,411.07 - 8,131.60$$

$$\mathbf{VP_B = \$81,439.47}$$

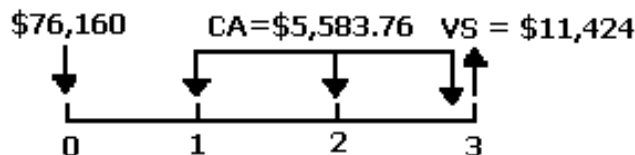
6.3.2.3 Alternativa C con Financiamiento de PROMIPE

El siguiente análisis de esta alternativa es la manera en que se han adquirido los equipos anteriormente en la Universidad. El resultado del valor presente que se obtendrá será la misma cantidad para PROMIPE y el Banco Salvadoreño (otra institución de financiamiento investigada). Serán las mismas cantidades, ya que las tasas de interés para ambas instituciones es la misma, 15%. (Anexo No. 15 y No. 16).

Cuadro 6.10. Análisis de alternativa PROMIPE

	PROMIPE
Costo inicial (P) \$	\$76,160.00
Costo anual de operaciones (CA) \$	\$5,583.76
Valor de salvamento (VS) \$	\$11,424
Vida años	3

- *PROMIPE*



Datos:

$$I_0 = \$76,160$$

$$CA = \$5,583.76$$

$$VS = \$11,424$$

$$VP_C = I_0 + VP (P/A, 15\%, 3) [CA] - VP (P/F, 15\%, 3) [VS]$$

$$VP_C = 76,160 + 5,583.76(P/A, 15\%, 3) - 11,424(P/F, 15\%, 3)$$

$$VP_C = 76,160 + 5,583.76(2.2832) - 11,424(0.6575)$$

$$\mathbf{VP_C = \$81,397.56}$$

6.3.2.4 Comparación de alternativas analizadas

El único fin de la comparación económica de las alternativas A, B y C es seleccionar una de ellas, no interesan los costos totales de una o de otra, lo que importa para la elección, es la diferencia en los costos anuales de las alternativas, en el valor presente.

$$\text{ALTERNATIVA } VP_A = \$76,528.39$$

$$\text{ALTERNATIVA } VP_B = \$81,439.47$$

$$\text{ALTERNATIVA } VP_C = \$81,397.56$$

$$VP_C - VP_A = \$81,397.56 - \$76,528.39 = \$4,864.17 (\text{¢}42,605.23)$$

$$VP_B - VP_C = \$81,439.47 - \$81,397.56 = \$41.91 (\text{¢}366.71)$$

Luego de haber desarrollado el método del valor presente con las condiciones planteadas en el estudio, se puede observar la manera en que debe ser realizado el análisis, que incidirá en una mejor comprensión de la alternativa a recomendar.

Desde el punto de vista económico la alternativa más viable y conveniente para la adquisición de las 85 computadoras para el centro de cómputo CITT-UDB, es por medio de leasing operativo que incluya mantenimiento (Alternativa A), ya que tiene el valor presente menor \$76,528.39 comparada con la alternativa del financiamiento a través de PROMIPE de \$81,397.56, que comparándose con el financiamiento a

crédito se tiene un ahorro de \$ 4,864.17 en costos, y la alternativa con PROMIPE, resulta más costoso.

El valor presente favorece a que el equipo de computación sea adquirido por medio de leasing operativo de alguna empresa arrendadora (para este caso la empresa "XY").

Leasing ofrece un tipo de seguro de cobertura total, mantenimiento del equipo que incluye costos de mano de obra, reemplazo de piezas defectuosas, como memoria RAM, disqueteras, etc. Permite tener una mayor eficiencia del equipo, en cuanto a rapidez de las computadoras, mayor capacidad de memoria y una actualización del equipo.

6.3.3 Análisis de alternativas con costos anuales

Se realizará un análisis detallado de los costos anuales de cada alternativa, tomándose en consideración; comisión de apertura, depósito inicial, cuota mensual, valor de salvamento y el mantenimiento proporcionado por el centro de cómputo CITT-UDB.

Simbología:

CAp = Comisión de apertura

Di = Depósito inicial

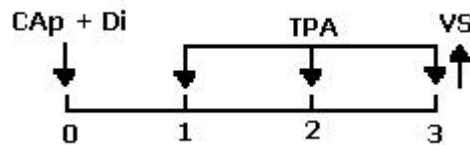
TPA = Total de pagos anuales (total de cuotas mensuales en el año)

CAUDB = Costo anual de mantenimiento proporcionado por la Universidad Don Bosco

6.3.3.1 Alternativa A con leasing incluyendo mantenimiento

Cuadro 6.11. Costos de alternativa de leasing con mantenimiento

	Empresa "XY" (incluye mantenimiento)
Comisión de apertura (CAp)	\$846.60
Depósito inicial (Di)	\$2,984.63
Cuota mensual	\$2,238.47
Total de pagos anuales (TPA)	\$2,238.47 x 12 = \$26,861.64
Valor de salvamento (VS)	\$11,424



Datos:

$$CAp = \$846.60$$

$$Di = \$2,984.63$$

$$TPA = \$26,861.64$$

$$VP_A = Di + CAp + TPA(P/A, 12\%, 3) - VS(P/F, 12\%, 3)$$

$$VP_A = 2,984.63 + 846.60 + 26,861.64(2.4018) - 11,424(0.7118)$$

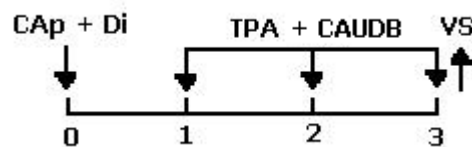
$$VP_A = 2,984.63 + 846.60 + 64,516.28 - 8,131.60$$

$$VP_A = \$60,215.91$$

6.3.3.2 Alternativa B con leasing sin mantenimiento

Cuadro 6.12. Costos de alternativa de leasing sin mantenimiento

	Empresa "XY" (sin mantenimiento)
Comisión de apertura (CAp)	\$761.60
Depósito inicial (Di)	\$2,684.97
Cuota mensual	\$2,013.73
Total de pagos anuales (TPA)	$\$2,013.73 \times 12 = \$24,164.76$
Valor de salvamento (VS)	\$11,424
Costo anual de operaciones UDB (CAUDB)	\$5,583.76



Datos:

$$CAp = \$761.60$$

$$Di = \$2,684.97$$

$$TPA = \$24,164.76$$

$$CAUDB = \$5,583.76$$

$$VP_B = Di + CAp + TPA(P/A, 12\%, 3) + CAUDB (P/A, 12\%, 3) - VS(P/F, 12\%, 3)$$

$$VP_B = 2,684.97 + 761.60 + 24,164.76(2.4018) + 5,583.76(2.4018) - 11,424(0.7118)$$

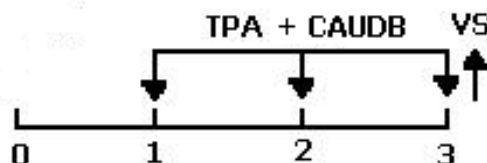
$$VP_B = 2,684.97 + 761.60 + 58,038.92 + 13,411.07 - 8,131.6$$

$$\mathbf{VP_B = \$66,764.96}$$

6.3.3.3 Alternativa C.1 con financiamiento de PROMIPE

Cuadro 6.13. Costos de alternativa con PROMIPE

	PROMIPE
Comisión mensual (CM)	\$42.31
Cuota mensual	\$2,682.42
Total de pagos anuales (TPA)	$(42.31+2,682.42) \times 12 = \$32,696.76$
Valor de salvamento (VS)	\$11,424
Costo anual de operaciones UDB (CAUDB)	\$5,583.76



Datos:

$$\text{TPA} = \$32,696.76$$

$$\text{VS} = \$11,424$$

$$\text{CAUDB} = \$5,583.76$$

$$\text{VP}_{C.1} = \text{TPA}(P/A, 15\%, 3) + \text{CAUDB}(P/A, 15\%, 3) - \text{VS}(P/F, 15\%, 3)$$

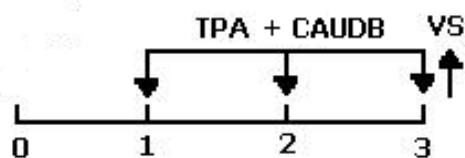
$$\text{VP}_{C.1} = 32,696.76(2.2832) + 5,583.76(2.2832) - 11,424(0.6575)$$

$$\mathbf{\text{VP}_{C.1} = \$79,890.80}$$

6.3.3.4 Alternativa C.2 con financiamiento del Banco Salvadoreño

Cuadro 6.14. Costos de alternativa con Banco Salvadoreño

	Banco Salvadoreño
Comisión mensual (CM)	\$12.92
Cuota mensual	\$2,653.03
Total de pagos anuales (TPA)	2,653.03 x 12 = \$31,836.36
Valor de salvamento (VS)	\$11,424
Costo anual de operaciones UDB (CAUDB)	\$5,583.76



Datos:

$$\text{TPA} = \$31,836.36$$

$$\text{VS} = \$11,424$$

$$\text{CAUDB} = \$5,583.76$$

$$\text{VP}_{C.2} = \text{TPA}(P/A, 15\%, 3) + \text{CAUDB}(P/A, 15\%, 3) - \text{VS}(P/F, 15\%, 3)$$

$$\text{VP}_{C.2} = 31,836.36(2.2832) + 5,583.76(2.2832) - 11,424(0.6575)$$

$$\mathbf{VP}_{C.2} = \mathbf{\$77,926.36}$$

6.3.3.5 Análisis de alternativas con costos anuales

Cuadro 6.15. Cuadro resumen de las alternativas con costos anuales

	Alternativa A leasing operativo con mantenimiento	Alternativa B leasing operativo sin mantenimiento	Alternativa C1 PROMIPE	Alternativa C2 Banco Salvadoreño
Comisión de Apertura	\$846.60	\$ 761.60	0	0
Depósito Inicial	\$ 2,984.63	\$2,684.97	0	0
Costo anual	\$26,861.64	\$ 24,164.76	\$32,696.76	\$31,386.36
Período en años	3	3	3	3
Tasa de interés	12%	12%	15%	15%
Costo anual de operación por mantto.UDB	0	\$5,583.76	\$5,583.76	\$5,583.76
VS	\$11,424	\$11,424	\$11,424	\$11,424
VP (3 años)	\$60,215.91	\$66,764.96	\$79,890.80	\$77,926.36

Como se puede observar en la comparación del cuadro anterior, de los valores presentes de los costos anuales de las alternativas, leasing con mantenimiento tiene menores costos.

$$\text{ALTERNATIVA VP}_A = \$60,215.91$$

$$\text{ALTERNATIVA VP}_B = \$66,764.96$$

$$\text{ALTERNATIVA VP}_{C.1} = \$79,890.80$$

$$\text{ALTERNATIVA VP}_{C.2} = \$77,926.36$$

$$VP_{C.1} - VP_A = \$79,890.80 - \$60,215.91 = \$19,674.89 (\text{¢}172,155.28)$$

$$VP_{C.1} - VP_B = \$79,890.80 - \$66,764.96 = \$13,125.84 (\text{¢}114,851.1)$$

$$VP_{C.2} - VP_A = \$77,926.36 - \$60,215.91 = \$17,710.45 (\text{¢}154,966.48)$$

$$VP_{C.2} - VP_B = \$77,926.36 - \$66,764.96 = \$11,161.40 (\text{¢}97,662.25)$$

La alternativa más económica es por medio de leasing operativo con mantenimiento (Alternativa A), ya que tiene el valor presente menor \$60,215.91 comparada con la alternativa del financiamiento a través de PROMIPE de \$79,890.80, que comparándose con el financiamiento a Crédito se tiene un ahorro de \$19,674.89 (¢172,155.28) en costos, y la alternativa con PROMIPE, resulta más costoso. El mismo caso, se da cuando se realiza la diferencia entre el Banco Salvadoreño y leasing con mantenimiento, donde se tiene una reducción de costos de \$17,710.45 (¢154,966.48).

CONCLUSIONES

- Obtener financiamiento para comprar equipo de rápido índice de obsolescencia no es una alternativa viable, el valor de está puede verse reducido drásticamente si un nuevo y más eficiente equipo es lanzado al mercado, poco tiempo después de la compra. Esto es especialmente verdadero en el caso de los productos de alta tecnología, como lo son las computadoras y los instrumentos de precisión. En estos casos el Leasing puede ser una mejor alternativa que comprar el equipo.
- Una de las ventajas económicas más importantes de leasing consiste en que el arrendatario no tiene que desembolsar grandes cantidades de dinero, para adquirir el bien de capital que necesita. Además, no aumenta su endeudamiento en los estados financieros, pero aumenta los activos que tiene vinculados en su empresa.
- El concepto de leasing en el país, es relativamente nuevo y su difusión ha sido muy poca; razón por la cual los usuarios salvadoreños, no poseen una idea clara sobre lo que comprende el término; debido a ello, las universidades no lo consideran como una alternativa de financiamiento para la adquisición de equipo en los centros de computo de las instituciones de educación superior.
- La mayoría de las empresas que ofrecen leasing ocupan el tipo de leasing financiero, porque de esta forma ellos se están asegurando el recuperar el valor total de la vida útil del activo, así como también su margen de ganancia en un solo contrato de arrendamiento.

- La falta de una regulación legal sobre leasing en el país contribuye a que las empresas teman emplear este modelo como una alternativa de comercialización de activos, así por el contrario los usuarios temen adquirir activos por el mismo motivo.
- En los centros de cómputo de las universidades, se resuelve el problema de la rápida obsolescencia del equipo, vendiendo los antiguos y comprando nuevos, por medio de préstamos bancarios o desembolsando grandes cantidades de dinero.
- Las universidades del área Metropolitana de San Salvador, no utilizan leasing debido a la poca difusión que ha tenido este a nivel nacional, recursos limitados y no creen en la figura de leasing.
- Al evaluar y analizar los resultados de los valores presentes de las diferentes alternativas para la adquisición de equipo de las 85 computadoras que es necesario reemplazar para el centro de cómputo CITT-UDB, se concluye que se deben adquirir por medio de leasing operativo que incluya mantenimiento porque representa la alternativa más baja de costos comparándola con la alternativa a través de una institución financiera.

RECOMENDACIONES

- A las empresas que adquieren equipos de rápida obsolescencia, como computadoras e instrumentos de precisión, se les recomienda utilizar leasing operativo como una alternativa viable.
- Es muy importante ahorrar recursos, por ello los bienes que son adquiridos en concepto de Leasing operativo no entran en los balances.
- Que las empresas oferentes de leasing, establezcan una estrategia enfocada a la divulgación de información de lo que es el leasing y todas sus ventajas, para que aquellas empresas que no cuentan con fuentes de financiamiento disponibles, consideren al arrendamiento como una alternativa viable para su crecimiento y puedan, por medio de éste, obtener los fondos necesarios para la inversión en activos fijos.
- A Las empresas arrendadoras que ofrecen leasing financiero y operativo, los plazos otorgados deban ser ampliados y que estos sean acordes a la vida útil de los activos. Las que no ofrecen leasing operativo den una apertura, a éste, considerando que tiene mayores ventajas para los arrendatarios.
- A las empresas oferentes de leasing agruparse y formar una alianza estratégica para agilizar la propuesta de Ley de Arrendamiento que las ampare, solicitándolo a través de la Asamblea Legislativa de la República.
- Cuando se quiera utilizar el leasing como alternativa para la adquisición de activos, comparándolo con la compra de estos por medio de créditos bancarios, se realice utilizando la metodología desarrollada en el capítulo VI, ya que la aplicación de esta metodología, dará un mejor criterio de la conveniencia económica de usarse o no el leasing.

- Las empresas arrendadoras deben promover el leasing dentro de las Instituciones de Educación Superior, para que está sea tomada como una alternativa para la adquisición de equipo.
- Se ha demostrado que la adquisición de equipo de cómputo por medio de financiamiento tradicional resulta más costoso que tomarlo con leasing, por lo que se recomienda a las autoridades de la Universidad Don Bosco tomar en consideración la alternativa de leasing operativo para las próximas renovaciones de equipo.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de proyectos, Mc.Graw Hill Interamericana, Editores S.A de C.V, México 1999.
- Bonilla Gildaberto, Métodos prácticos de Inferencia estadística, UCA editores, segunda edición, El Salvador 1992
- Fred Weston, Themas Coopeland, Manual de Administración Financiera, Mc.Graw Hill Interamericana, Editores S.A de C.V, México 1998.
- James C. Van Horne. Administración Financiera, décima edición. Capitulo 18 "Arrendamiento Financiero". pp. 512-530.
- Leasing en los mercados emergentes (CFI), Tomo II, primera edición, Washington EEUU 1996.
- Leland T.Blank, Anthony Tarquín, Ingeniería Económica, cuarta edición, Mc.Graw Hill Interamericana, Editores S.A. de C.V., Colombia 1999.
- Rosenberg, JM, Diccionario de Administración y Finanzas, Océano, España.
- Ross, Stephen A. , Finanzas Corporativas, Mc.Graw Hill Interamericana, Editores S.A de C.V, México 1997.
- Taylor, George A. , Ingeniería Económica, segunda edición, LIMUSA editores S.A de C.V., México 1996.
- Warren, Reeve Fess, Contabilidad Financiera, séptima edición, España 1999 pp. 396.

Informes

- Informe Trimestral de Coyuntura, cuarto trimestre de 2000 (FUSADES)
- Métodos Innovadores de Arrendamiento Industrial. BMI, 1999.
- Moneda, el periódico financiero. Centroamérica. Marzo 2001.
- Díaz, Oscar Alfredo, Importancia del Leasing como un modelo alternativo para la comercialización de equipo de transporte, Maestría Ejecutiva ISEADE
- Mendoza Orantes, Ricardo, Recopilación de leyes tributarias de El Salvador, San Salvador 2000.
- Seminario Métodos Innovadores de Arrendamiento Industrial. Banco Multisectorial de Inversiones, BMI. 2000

Direcciones de Internet

- www.alleasing.com
- www.leasing.com
- www.usaleasing.com
- www.heritage.org
- www.leasespy.hypermart.net
- www.AmenbalSudhir.com
- www.elsalvadortrade.com
- www.proesa.com
- www.cmca.or.cr
- www.uca.edu.sv
- www.autoexecutives.com/

- www.bankrate.com/brm/
- www.ssfcu.org
- www.leasespy.hypermart.net/glossary.html
- www.ivillagemoneylife.com/money/articles

GLOSARIO

Activo. Recursos económicos, propiedad de un negocio del cual se espera que rinda beneficios en el futuro.

Arrendamiento. Acción de arrendar. Contrato por el cual se arrienda.

Arrendatario. Quien toma en arrendamiento alguna cosa.

Arrendador. Quien brinda arrendamiento de alguna cosa.

Globalización. Es la redistribución en varios países de la producción, mercadeo y financiamiento de los diversos componentes de un mismo producto terminado, que luego es ensamblado en alguna parte del mundo para ser vendido en diferentes países.

IVA. Impuesto al Valor Agregado.

IVAE. Índice del volumen de la actividad económica

IVOPI. Índice del Volumen de la Producción Industrial

IPRI. Incremento de los Precios de los Productos Industriales

Leasing. Una moderna fórmula de financiación que permite al empresario o profesional utilizar económicamente bienes de capital productivo a cambio del pago de un alquiler con la posibilidad de adquirirlo posteriormente por un precio establecido de antemano.

Leasing operativo. El arrendatario necesita el bien solo temporalmente, pudiendo renovar el contrato de arrendamiento varias veces o pudiendo la empresa de Leasing arrendar los bienes a diferentes empresas durante la vida útil de los mismos.

Leasing financiero. El arrendatario prevé utilizar el bien durante toda su vida útil promedio, de tal forma que cuando de arriendo finaliza, el arrendatario tiene la

opción de adquirir el bien a un diferencial mínimo. Este tipo es el más comparable con el crédito.

Lease-back. La empresa del leasing adquiere un activo usado de una empresa determinada, con el efecto de liberar recursos para capital de trabajo, simultáneamente, la empresa del leasing le arrienda el mismo activo a dicha empresa, mediante un contrato con compromiso de recompra al término del arrendamiento.

Lease. Arriendo. Arrendar.

Obsolescencia. Que esta volviéndose obsoleto, esta cayendo en desuso.

Obsoleto. Caído en desuso. Inadecuado a las circunstancias actuales.

Financiamiento.

Opción a la compra. Es la parte de la renta que permite que el arrendatario compre cualquier bien al final de la renta.

PIB. Producto Interno Bruto.

SAP. Sistema de ahorro para pensiones.

Tecnología. Ciencia industrial, especialmente cuando se refiere a la sustitución del trabajo por equipo avanzado, aplicado al conocimiento científico que se utiliza en resolución de cuestiones y problemas prácticos, en la evolución de nuevos productos y nuevos procesos de fabricación.

SIGLAS

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BMI: Banco Multisectorial de Inversiones

BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica

CITT: Centro de investigación de Transferencia y Tecnología

CONASOL: Comité Nacional de Solidaridad

CFI: Corporación Financiera Internacional

FUSADES: Fundación Salvadoreña para el desarrollo económico y social.

UBD: Universidad Don Bosco

VP: Valor Presente

MYPE: Mediana y Pequeña empresa.

PROMIPE: Programa de Crédito y Capacitación para la Micro y Pequeña Empresa.

APÉNDICE

APÉNDICE A

Situación económica mundial y nacional

1.1 Panorama Internacional

1.1.1 Crecimiento Económico

El panorama económico mundial se ve afectado por una desaceleración económica de los Estados Unidos al final del 2000, que terminó con las perspectivas de un mayor crecimiento, tras caer en el tercer trimestre del mismo año del 6% al 2.5% en la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB); esto debido a la acumulación de inventarios de tecnología, un mercado bursátil bajista prolongado, el debilitamiento de la economía internacional y las dudas acerca de la efectividad de la política monetaria. Según pronósticos, la economía de los Estados Unidos crecerá al 3% en el año 2001.

Esto a su vez ha sido acompañado por la robusta expansión de Europa, la recuperación de Japón y un repunte observado en el crecimiento de las economías latinoamericanas.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) predice una disminución de la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina y el Caribe en torno al 3.5% para el 2001, en comparación con más del 4% en el 2000 (ver cuadro 1.1). La caída del PIB toma principalmente en cuenta la desaceleración de la economía de Estados Unidos.

El crecimiento de las economías centroamericanas en el año 2000 osciló entre 1.5 y 5% experimentando una expansión económica mucha más vigorosa en años anteriores.

Cuadro 1.1

Crecimiento del PIB

País	Proyecciones					
	América economía		CSFB[1]		BBVA[2]	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Argentina	0.2	1.7	0.0	1.5	-0.4	2.2
Brasil	3.7	4.1	3.6	3.9	3.8	3.8
Chile	5.2	5.5	5.5	5.3	5.6	6.0
Colombia	2.9	2.7	3.0	2.8	2.9	3.6
Ecuador	1.3	1.0	1.9	1.5	1.4	2.3
México	7.1	4.5	7.4	3.2	7.3	4.6
Perú	3.7	3.0	3.9	2.2	3.8	2.5
Venezuela	2.8	3.0	3.2	3.9	3.2	4.0

[1]Credit Suisse First Boston, informe al 28/01/01

[2] Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, informe al 08/01/01

Fuente: América Economía Dowjones, 2001

Las economías fueron favorecidas por el crecimiento de la economía estadounidense, su principal socio comercial, y también por la aprobación de la ampliación de los beneficios de la Cuenca del Caribe por parte de Estados Unidos, que entraron en vigencia en octubre del 2000.

Estos acontecimientos dieron impulsos a las exportaciones del área centroamericana durante la segunda mitad del año; en particular se ha experimentado una expansión de las actividades de maquila, rubro que ha llegado a ocupar un lugar prioritario dentro de las exportaciones de la región, desplazando en algunos casos los productos tradicionales de exportación.

Existen factores positivos que podrían mejorar las perspectivas de crecimiento económico en la región, entre los cuales se encuentran los tratados comerciales bilaterales y multilaterales que suscribieron los países centroamericanos con México y Estados Unidos de América como; los tratados de integración regional que están

impulsando los Gobiernos para mejorar el intercambio comercial y de tránsito. Algunos de los tratados que se han establecido son:

- Tratado del Libre Comercio con México con los países que conforman el Triángulo del Norte Honduras, Guatemala y El Salvador.
- Tratado de Integración Centroamérica sin incluir Panamá y Belice.
- Acuerdos de Alcance Parcial con Panamá y Venezuela

1.1.2 Inflación Mundial

La inflación, tiende a estabilizarse en un ambiente de crecimiento económico. En la mayoría de los países latinoamericanos se han reducido las presiones inflacionarias (ver cuadro 1.2).

Asimismo, las tasas de interés de los fondos federales y de redescuento permanecen invariables desde mayo del 2000, cuando la Reserva Federal de los Estados Unidos de América realizó el último ajuste después de sucesivos incrementos en las tasas con el fin de evitar presiones inflacionarias en la economía norteamericana.

La FED contribuyó al auge de la tecnología al mantener las tasas de interés bajas durante casi toda la década de los 90, a pesar de la decreciente tasa de desempleo y el Nasdaq en alza. El resultado ha sido uno de los mayores despilfarros de dinero y energía humana, al financiar empresas que nunca generaron ganancias. La FED ha reducido las tasas de interés en tres ocasiones en lo que va del año 2001, la última reducción fue de medio punto, hasta el cinco por ciento, para reactivar la economía.

Cuadro 1.2

Inflación en Latinoamérica 1999-2000 en porcentaje %

<i>País</i>	<i>Nov. 2000</i>	<i>Año 1999</i>
Argentina	-0.49	-1.8
Bolivia	-2.55	3.1
Brasil	0.29	8.4
Chile	0.34	2.3
Colombia	0.33	9.1
Costa Rica	0.83	10.1
Ecuador	2.20	60.7
El Salvador	0.22	-1.0
Honduras	1.11	10.9
México	0.89	12.3
Nicaragua	0.78	7.2
Perú	0.06	3.7
Uruguay	0.05	4.2
Venezuela	0.64	20.0

Fuente: América Economía Dowjones, 2001

1.1.3 Precios Internacionales

El aspecto de la evolución económica internacional más adverso para Centroamérica lo constituyó el elevado nivel y ritmo de crecimiento de los precios de los combustibles(ver cuadro 1.3), junto a la contracción de los precios de los principales productos de exportación. Las cotizaciones internacionales del petróleo alcanzaron hasta los US\$37 por barril en septiembre, y reflejaron un alza promedio de 60% a lo largo del año; a finales de 2000 el ritmo de crecimiento mostró una tendencia declinante y el precio se situó en torno a los US\$27 por barril. En contraste, el café de la calidad Otros Suaves cerró el año en torno a los US\$75 por quintal, muy por debajo del precio promedio de 1999 de US\$101, es decir, una contracción de 26.2%.

Para la región, ello representó un deterioro significativo en sus términos de intercambio, el cual se acentuó por los menores precios observados en los mercados del azúcar y el banano.

Cuadro 1.3.

Precios internacionales del petróleo y precios promedio gasolina y diesel

	<i>Precios Petróleo 1999 (US\$/Barril)</i>	<i>Precios Petróleo 2000 (US\$/Barril)</i>	<i>Precio Prom Gasol 97 Oct. (Colones/gln)</i>	<i>Precio Prom Diesel (Colones/gln)</i>
Enero	12.4	27.2	18.37	11.55
Febrero	10.4	29.0	19.24	12.06
Marzo	15.8	30.4	19.84	11.97
Abril	17.7	25.5	19.05	12.04
Mayo	17.9	28.7	20.62	11.97
Junio	18.1	31.6	21.76	12.29
Julio	20.4			12.52
Agosto	20.4			
Septiembre	24.6			
Octubre	23.2			
Noviembre	27.3			
Diciembre	26.4			
Promedio	19.6	28.7	19.81	12.06
Variación enero-junio	-	16.8%	18.45%	8.4%

Fuente: Análisis de Coyuntura Económica, Universidad Centroamericana UCA, 2000.

1.1.4 Resultados del Índice de Libertad Económica

La región centroamericana ha reportado avances sustanciales en la eliminación de excesos de intervención gubernamental en sus aparatos productivos en congruencia con la tendencia en el ámbito mundial y latinoamericano. Una muestra de ello es el Índice de Libertad Económica de la Fundación Heritage de los Estados Unidos, que mide el grado de presencia de las estructuras gubernamentales mas allá de lo necesario para asegurar el libre funcionamiento del mercado.

Es oportuno mencionar que en la última evaluación realizada por la Fundación Heritage sobre el Índice de Libertad Económica 2001, El Salvador mejoró su ubicación ocupando la posición 12 a nivel mundial. Con ello superó incluso a Chile que ocupa actualmente la posición 13. De acuerdo a este índice, a mayor puntaje en determinado factor, más alto es el nivel de interferencia gubernamental en la economía y menor el nivel de libertad económica de un país.

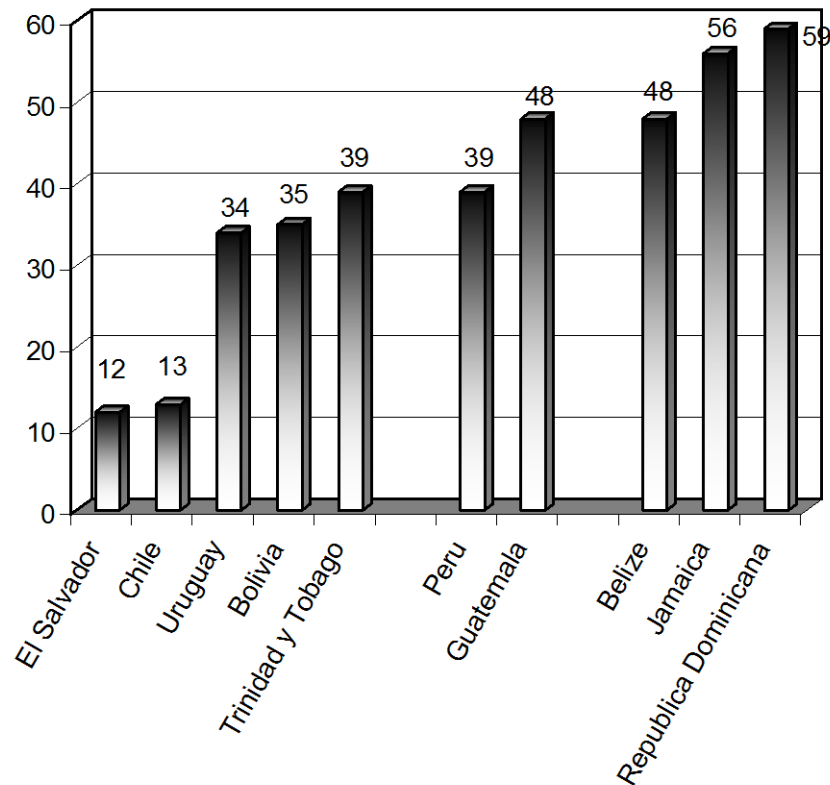
El Salvador ha continuado ganando libertad económica gracias al esfuerzo del gobierno por liberalizar la actividad comercial y reducir la corrupción, señalando la delincuencia como el principal problema del país y enfatizando la necesidad de continuar con la expansión de la reforma educativa, para que un mayor número de personas pueda ingresar al mercado laboral en mejores condiciones.

Esta calificación constituye un importante reconocimiento internacional, ya que las mejores condiciones de libertad económica se constituyen en una base para el aumento de la inversión extranjera en el país.(Ver grafica 1.1).

Gráfica 1.1

Índice de Libertad Económica.

Primeras 10 posiciones de Latinoamérica y El Caribe



Fuente: Heritage Foundation (www.heritage.org)

1.2 Resultados Económicos de El Salvador

1.2.1 Tasas de Interés.

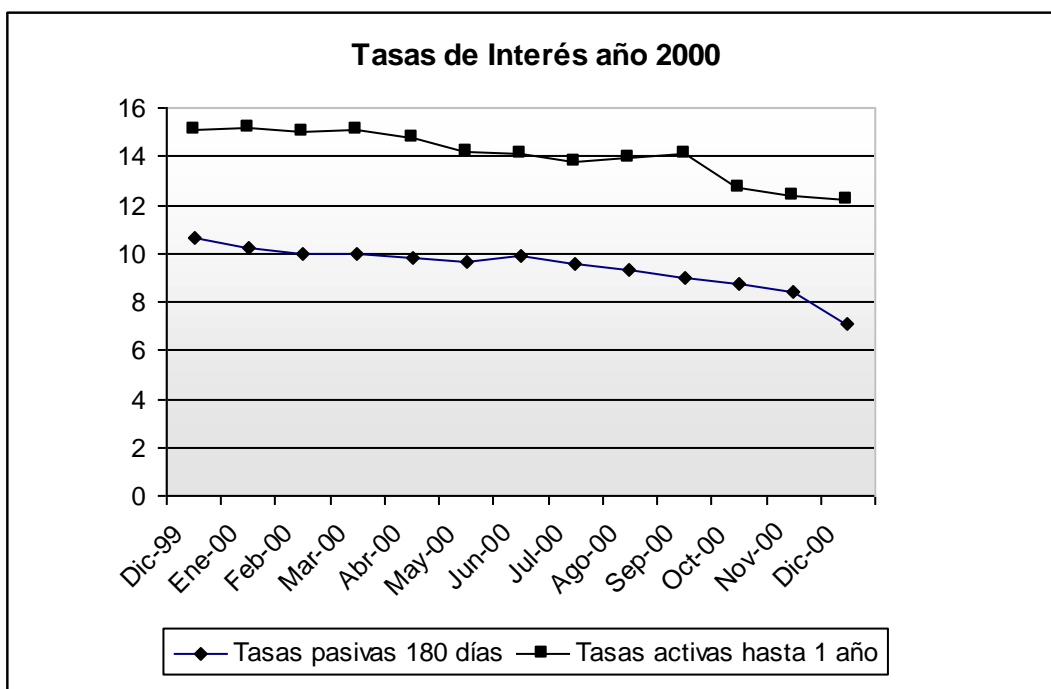
Uno de los principales problemas que se viene señalando hace cuatro años en la economía salvadoreña es de las altas tasas de intereses. Las tasas de intereses elevadas mantiene comprimida la demanda agregada, porque elevan los costos de financiamiento para la inversión y el consumo.

Las razones principales son la combinación del flujo de divisas provenientes de las remesas familiares y las metas del Banco Central de Reserva por reducir la inflación a nivel internacional y por mantener un tipo de cambio fijo.

Cabe agregar que también la presión resultante del crecimiento déficit fiscal obliga al gobierno a emitir bonos (Letes) los cuales compiten con el sector privado por los fondos disponibles en el país.

Las tasas de intereses para préstamos alcanzaron sus niveles más altos en 1999, llegando al 16.28%, en diciembre de ese año, reflejando así el alto costo del dinero. De diciembre de 1999 a noviembre del 2000 la tasa de interés para préstamos hasta de un año bajo de un promedio de 15.09% a 12.41% en términos reales, de 16.28% a 9.70%. Las tasas de intereses habían comenzado a bajar varios meses antes del anuncio sorpresivo de la dolarización –Ley de integración Monetaria- hecho a finales del noviembre pasado.

Gráfica 1.2
Tasas de Interés de año 2000 (moneda nacional)



Fuente: Banco Central de Reserva

1.2.2 Evolución de la Inflación

Durante el año 2000, el comportamiento de los precios estuvo bajo la influencia de varios factores:

- El aumento de los precios internacionales del petróleo.
- La eliminación de la exención del impuesto al valor agregado (IVA) a los alimentos, la leche y las medicinas.
- La disminución gradual del subsidio a la energía eléctrica y el agua.

Si bien las tarifas experimentaron una leve baja, la eliminación del subsidio representó una cantidad mayor en el segundo semestre del año.

Al finalizar el año 2000, la inflación alcanzó el 4.3% superior a la del año pasado en más de 5 puntos porcentuales, pero siempre dentro de los límites aceptables, superando la meta de inflación propuesta por el último programa monetario del Banco Central de Reserva: entre el 2% y 4%.

Del análisis de los sectores destaca el aumento en el sector vivienda. Los factores antes mencionados del precio del petróleo, de la energía eléctrica y del agua inciden en el sector vivienda, el cual experimentó un aumento considerable al pasar del 1.7 a casi el 10%, entre diciembre de 1999 y diciembre del 2000, este es el sector que más contribuyó al aumento general de los precios del año 1999 pasado; pues el resto presenta un crecimiento por debajo del registrado por el índice de precios al consumidor. Así, alimentos, 2.1%; vestuario incluso disminuye en el 0.88% y misceláneos, 3.45%. A pesar de que la inflación del sector alimentos es bastante baja en relación con la de 1999, significa un aumento apreciable de casi 7 porcentuales. Esto último puede explicarse por la eliminación de la exención del impuesto al valor agregado de la canasta básica. (ver cuadro 2.4).

Cuadro 1.4

Índice de precios al consumidor por grupos

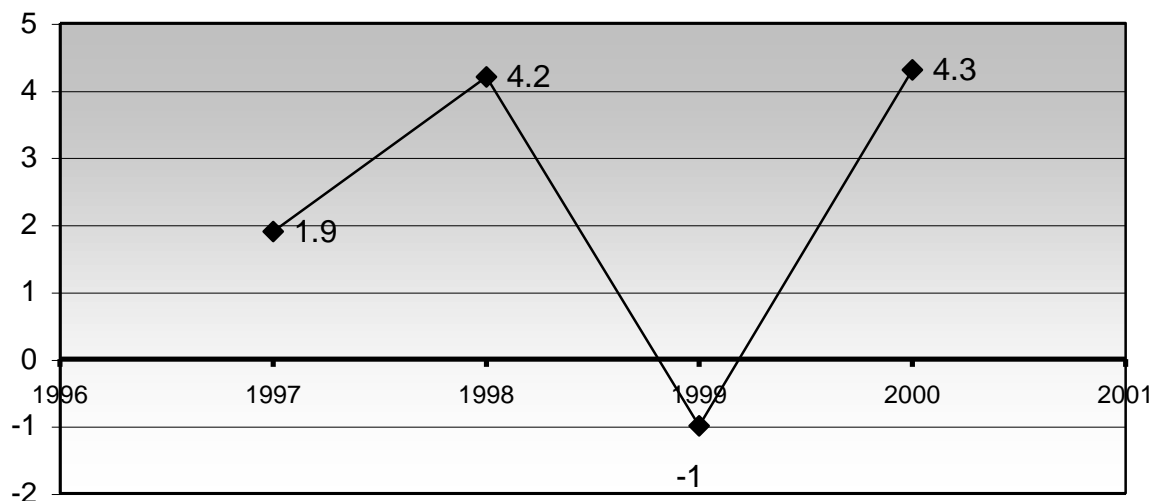
Variación anual porcentual (punto a punto)

Base de diciembre de 1992 = 100

Mes	<i>General</i>		<i>Alimentos</i>		<i>Vivienda</i>		<i>Vestuario</i>		<i>Misceláneos</i>	
	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000	1999	2000
Ene	3.1	-0.55	5.4	-4.42	2.7	1.54	-1.2	-0.96	0.8	4.02
Feb	2.6	0.19	4.2	-2.77	2.3	2.13	-0.9	-1.13	1.2	3.48
Mar	2.0	0.49	2.4	-1.96	2.5	2.06	-0.6	-1.22	1.3	3.36
Abr	0.1	1.13	-1.3	-0.06	1.6	2.26	-0.8	-0.88	1.4	2.42
May	-1.0	2.42	-4.0	2.88	1.4	2.32	-0.8	-0.94	1.6	2.49
Jun	-1.2	3.64	-4.3	4.45	1.2	3.39	-0.9	-0.74	1.6	3.53
Jul	-1.1	2.92	-3.9	1.53	1.3	5.9	-1.0	-1.11	1.3	3.14
Ago	0.1	3.38	-1.5	2.05	1.6	6.38	-0.8	-1.26	1.5	3.62
Sep	1.5	3.30	0.9	0.23	1.8	8.92	-0.8	-1.25	2.5	3.82
Oct	2.0	2.71	1.9	-1.26	1.8	9.07	-1.0	-1.13	2.9	3.83
Nov	-0.7	3.40	-4.2	-0.03	1.8	9.34	-1.3	-1.08	2.9	4.17
Dic	-1.0	4.29	-5.2	2.10	1.7	9.95	-1.5	-0.88	3.6	3.45

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos

Gráfica 1.3
Tasas de Inflación anual



Fuente: Dirección General de Estadística y Censos

Descomponiendo la inflación en inflación permanente o núcleo inflacionario y aquella que se pueda considerar transitoria, resulta 2.4% para la inflación permanente y el otro 1.9% para la transitoria. El año pasado el núcleo inflacionario subió de 0.3 al 2.4%. Una causa transitoria puede ser la eliminación de las exenciones del impuesto al valor agregado IVA, lo cual causa un salto único en los precios de los productos sujetos a esa medida del orden del 13%. (ver cuadro 1.5). Por su parte, el incremento de los precios de los productos industriales (IPRI) muestra un incremento del 6.10% entre diciembre de 1999 y diciembre del 2000.

Aunque la inflación fue mayor que el año pasado ésta todavía se encuentra dentro de los niveles aceptables y es una de las más bajas de América Latina.

Cuadro 1.5

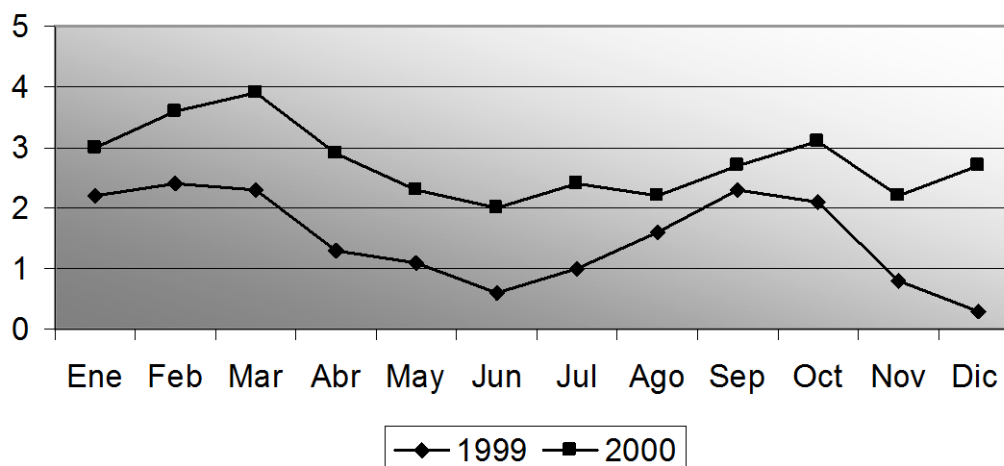
Variación anual (punto a punto) del núcleo inflacionario o inflación permanente

	<i>Ene</i>	<i>Feb</i>	<i>Mar</i>	<i>Abr</i>	<i>May</i>	<i>Jun</i>	<i>Jul</i>	<i>Ago</i>	<i>Sep</i>	<i>Oct</i>	<i>Nov</i>	<i>Dic</i>
1999	2.2	2.4	2.3	1.3	1.1	0.6	1.0	1.6	2.3	2.1	0.8	0.3
2000	0.8	1.2	1.6	1.6	1.2	1.4	1.4	0.6	0.4	1.0	1.4	2.4

Fuente: Banco Central de Reserva

Gráfica 1.4

Variación anual de la inflación permanente (punto a punto) 1999-2000



Fuente: Banco Central de Reserva

1.3 Actividad económica y sus determinantes

La actividad económica durante el año 2000 evolucionó con un menor dinamismo con relación al mismo período del año anterior. Los principales factores explicativos han sido:

- La menor demanda interna
- El atraso en la inversión pública y privada
- La caída en el ingreso disponible debido a un deterioro de los términos de intercambio.

El Índice del Volumen de la Actividad Económica (IVAE) construido por el Banco Central de Reserva también reflejó la pérdida de dinamismo de la economía durante el 2000 tal como lo indica su promedio móvil de tres meses; la tasa de crecimiento de este indicador a noviembre fue de apenas 0.4% muy por debajo del 3.5% registrado un año atrás.

Por su parte, el promedio acumulado del IVAE de enero a noviembre del 2000 también reflejó una disminución en el ritmo de la actividad económica, registrando una variación anual de apenas 0.7% mientras que un año atrás había sido de 4.7%. De igual forma, la mayoría de los componentes del IVAE reflejaron una disminución en su ritmo de actividad. Los sectores financiero, industria y agropecuario registraron tasas anuales positivas pero mucho menores que las del año anterior.

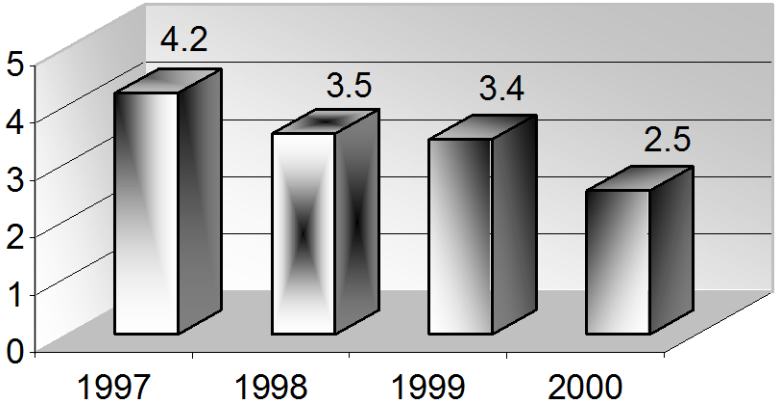
El IVOPI (Índice del Volumen de la Producción Industrial) así como los sectores comercio, construcción y transporte alcanzaron tasas anuales negativas, las cuales contrastan con las variaciones positivas de un año atrás. Por el contrario el sector electricidad y la maquila reflejaron un mayor ritmo de crecimiento, superando en gran medida las tasas anuales registradas a noviembre de 1999.

Otro indicador relacionado con la medición de la actividad económica, es el Producto Interno Bruto (PIB) que presentó una disminución de 0.9% en el año 2000 (ver gráfico 1.5); este resultado es producto de la continua pérdida de dinamismo que experimentó la economía salvadoreña a largo de la mayor parte del año que fue debido a diferentes factores entre ellos:

- El Incremento del precio del petróleo, que tuvo un efecto inflacionario en algunos bienes y servicios.
- La disminución del precio del café, representó el peor precio del grano desde de 1992.
- Caída en las recaudaciones fiscales.
- Altas tasas de intereses durante la primera mitad del año.

La mayoría de sectores tuvieron tasas de crecimientos menores que en 1999, la excepción principal es el sector industria manufacturera, que en el 2000 creció 4.1% después de haber experimentado un crecimiento de 3.7% durante 1999.

Gráfico 1.5
Crecimiento del PIB (Variación Anual), en %



Fuente: Banco Central de Reserva

2.4. Sector Externo.

2.4.1 Déficit Comercial

Durante el período 1996-1999, el déficit comercial ha experimentado un incremento con relación al periodo 1993-1995(US\$1,371.9 millones anuales promedio), lo que estuvo asociado al menor desempeño de la actividad económica. Durante el período 1996-1999 el déficit comercial promedio anual fue de US\$1,466.5 millones y como proporción del PIB alcanzaba el 12.8%. y en el 2000 , el déficit de la balanza comercial de bienes llegó a 1,956 millones de dólares que represento aproximadamente un 15.5% del producto interno bruto. Con respecto al año anterior el déficit de bienes comercial creció en 414 millones de dólares. Las exportaciones en el 2000 crecieron el 15.5%,mientras que las importaciones lo hicieron en un 19.7%.

(Ver Grafico 1.6 y Cuadro 1.6)

Cuadro 1.6

Balanza Comercial enero-noviembre 1999-2000

(millones de dólares)

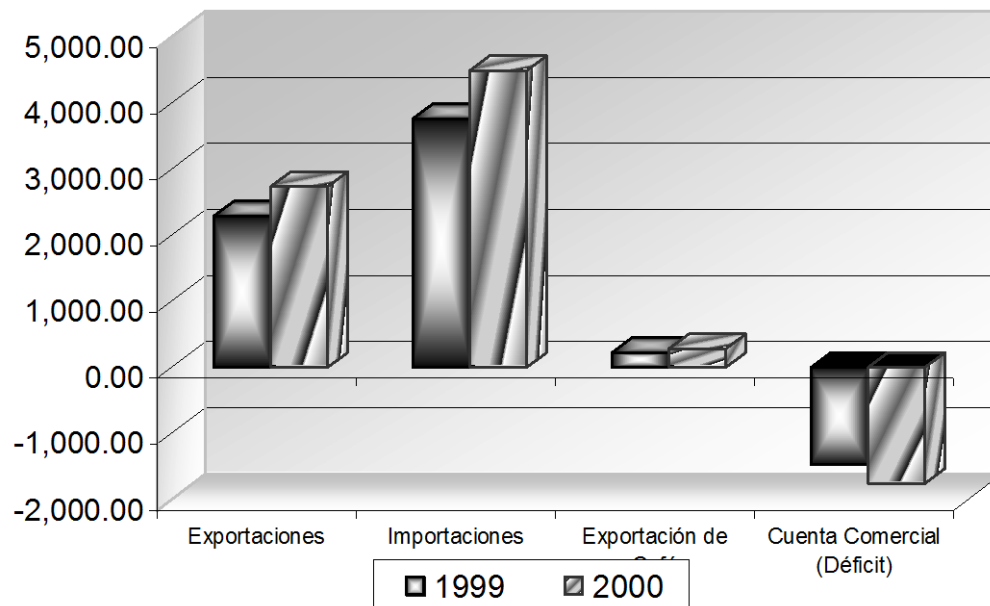
<i>Rubro</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
Exportaciones	2,287.4	2732.4
Importaciones	3,761.8	4,491.5
Exportación de Café	225.9	287.1
Cuenta Comercial (Déficit)	-1,474.4	-1,759.1

Fuente: Informe trimestral de Coyuntura, Cuarto trimestre del 2000. FUSADES

Gráfica 1.6

Balanza Comercial. Enero-noviembre 1999-2000

(Millones de dólares)



Fuente : Informe trimestral de Coyuntura Cuarto trimestre del 2000

El déficit de la balanza comercial refleja las grandes debilidades productiva del país y su baja competitividad, en el comercio internacional. Por lo tanto pone de manifiesto sus grandes dificultades para insertarse en la globalización.

1.4.2 Exportaciones

La apertura comercial, la recuperación del comercio centroamericano y la industria de la maquila propiciaron un efecto positivo sobre las exportaciones, que durante el período 1993-1995 registraron una tasa de crecimiento promedio anual de 27.7%, lo que se tradujo en un aumento de su participación dentro del PIB pasando del 14.9% a 17.4%. Durante el período 1996-1999 su crecimiento promedio anual fue de 11.7% y como porcentaje del PIB su participación promedio se ubico en 19.9%, con un punto máximo de 21.8% que se obtuvo en 1997.

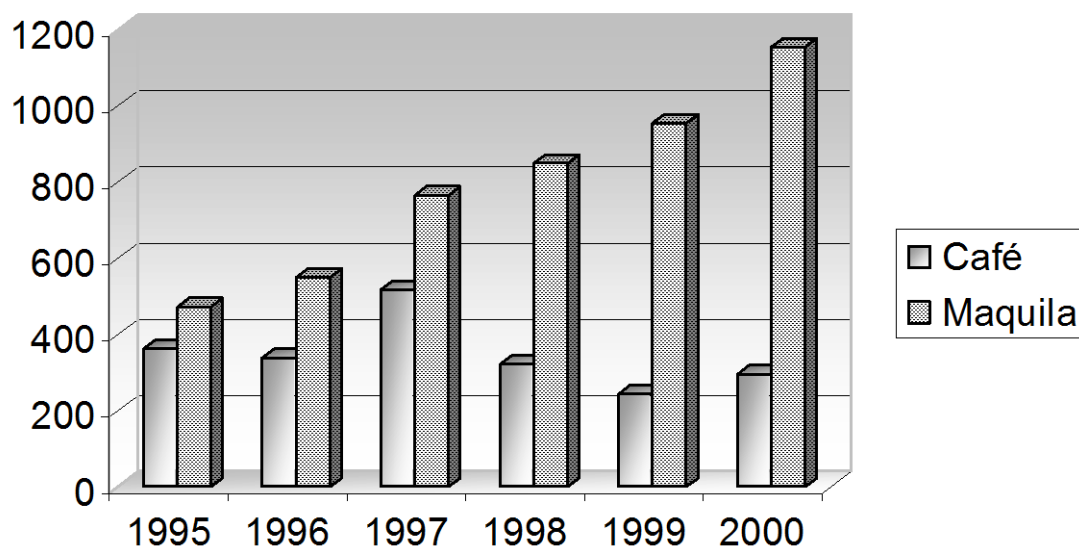
El crecimiento de las exportaciones en el 2000 fue impulsado sobre todo por la expansión de la maquila y las exportaciones no tradicionales a Centroamérica; mientras que las exportaciones tradicionales café y azúcar, presentaron una alta volatilidad por su naturaleza agrícola y la fuerte variación de los precios internacionales

El Salvador pasó de ser un principal exportador de bienes primarios a ser un exportador de maquila textil; la gráfica 1.7 y cuadro 1.7 (muestra la evolución de la exportaciones netas de café y maquila desde 1995 hasta el 2000).

Una ventaja de la exportaciones de la maquila textil, es que son intensas en mano de obra, y por lo tanto su contribución como fuente de empleo es positiva. Sin embargo, una de las desventajas es que el valor agregado que se genera es bajo.

Las expectativas de crecimiento de las exportaciones tradicionales para el año 2001 son bastantes negativas, dado el bajo nivel de los precios internacionales del café y la fuerte pérdidas del parque cafetalero durante el terremoto del 13 de enero del 2001.

Grafica 1.7
Exportaciones de café y maquila



Fuente: Banco central de Reserva

Cuadro 1.7

Exportaciones de maquila y café (millones de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Café	362	339	518	322	244	297
Maquila	473	551	766	850	955	1,155

Fuente: Banco Central de Reserva

1.4.3 Importaciones

El comportamiento creciente de la demanda de importaciones durante el período 1993-1995 estuvo asociado a los programas de reconstrucción y a mejores expectativas sobre el desempeño de la actividad económica. Durante el periodo 1996-1999 dicha tendencia se revertió, afectada por el sobre inventario de bienes

destinados al comercio y la pérdida de dinamismo de la demanda interna, especialmente la inversión.

El año 2000 los mayores incrementos de las importaciones fueron los rubros de bienes de consumo no duraderos, petróleo crudo, maquilas y bienes de capital del sector electricidad y telecomunicaciones. El valor de la importaciones de petróleo crudo fue de \$201.0 millones que equivalen a un volumen de 6,372,983 barriles para un promedio por barril de \$29.0, en contraste a los \$115.0 millones de 1999 con un precio promedio por barril de \$19.5. En los últimos 5 años, las importaciones de bienes de consumo han crecido más rápido que la de bienes de capital como se observo en el año 2000, los bienes de consumo registraron un incremento del 19.8%, los de capital 16.32%, tomándose en cuenta que entre los bienes de capital están las importaciones de vehículos o equipo de transporte, que representan más del 40% de las exportaciones de dichos bienes.

1.4.4 Remesas familiares

A pesar del creciente déficit comercial que casi llega a los 2 millones de dólares, las cuentas externas de El Salvador muestran un saldo favorable con respecto a la comunidad financiera Internacional, debido al enorme flujo de remesas familiares, provenientes de los hermanos salvadoreños que residen en el exterior. En el año 2000 en particular, las remesas alcanzaron un nivel récord de un 1,750.7 millones de dólares lo que permito financiar buena parte de las importaciones sin presionar al mercado cambiario, lo que represento, aproximadamente el 13.6% (Ver cuadro 1.8 y gráfica 1.8) del producto interno bruto o un monto equivalente a la destrucción material provocada por los dos terremotos de enero y febrero 2001.

Cuadro 1.8

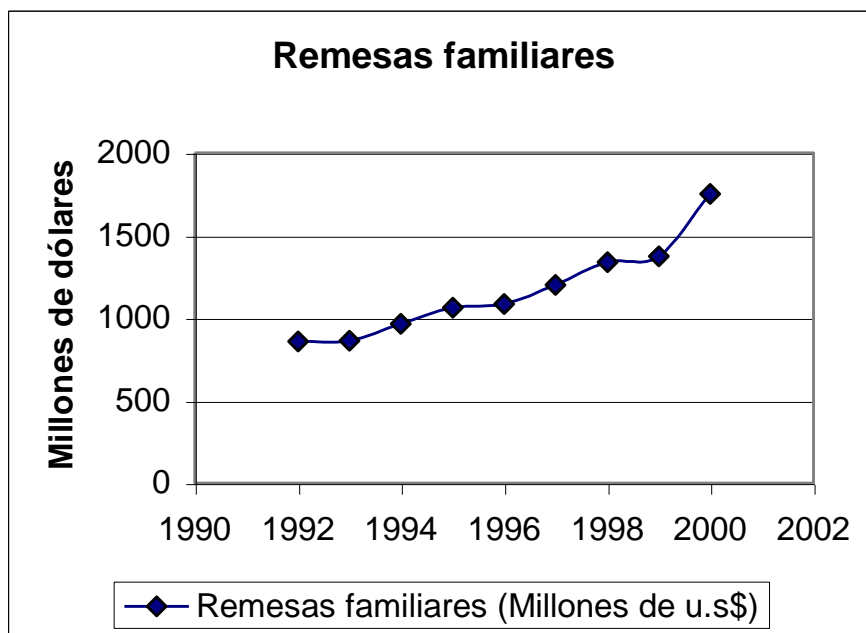
Remesas Familiares de El Salvador

<i>Año</i>	<i>Remesas familiares (Millones de u.s\$)</i>	<i>Remesas familiares/PIB %</i>
1992	858.3	14.4
1993	864.1	12.5
1994	962.5	11.9
1995	1,061.4	11.2
1996	1,086.5	10.5
1997	1,199.5	10.7
1998	1,338.3	11.3
1999	1,373.8	11.0
2000	1,750.7	13.6

Fuente: Banco Central de Reserva

Grafico 1.8

Remesas familiares



Fuente: Banco Central de Reserva

1.5 Plan de Integración Monetaria

Esta propuesta se enmarca dentro de la visión global que se llama "El Programa de Integración", cuya visión es integrar interna y externamente a El Salvador. Este Programa tiene tres fines: Uno, coyuntural, orientado a reactivar la economía. Otro, de mediano plazo, encaminado a convertir a nuestro país en un lugar atractivo para la inversión extranjera y nacional. De esta forma se estaría articulando la inversión con las posibilidades de crecimiento que se merecen todos los salvadoreños. Y finalmente, promover el desarrollo humano porque a través de mayor crecimiento y empleo, se mejoran las capacidades del ser humano abriendo nuevas oportunidades para resolver los problemas de marginalidad y exclusión existentes en nuestro país.

Por eso, el programa consta de tres componentes que se describen a continuación, de los cuales la integración monetaria es parte fundamental.

La Integración Geográfica. Este Programa tiene una verdadera simbiosis con el Plan de Nación, al reflejar áreas comunes para la inversión pública. A través de un enfoque territorial de la inversión pública, se espera conectar El Salvador hacia afuera a través del Puerto de Cutuco con Puerto Barrios y Puerto Cortés en Guatemala y Honduras respectivamente. La integración entre estos puertos se lograría mediante la carretera longitudinal del norte que además conectará internamente a El Salvador.

La Integración Humana. Retomando las palabras "estamos en la era del conocimiento", y hay una gran cantidad de salvadoreños que están siendo excluidos de esa era por no contar con las herramientas modernas de dicho conocimiento: la educación, la Internet y nuevas tecnologías que conducirán a que potencialicen las oportunidades de su desarrollo.

La Integración Económica. El Salvador es un país con vocación integracionista, no sólo a nivel Centroamericano, sino a nivel mundial. El Salvador es un país pequeño, y no se puede aspirar tan sólo a ver hacia adentro sino, también se debe

ver hacia afuera. Dentro de este componente están necesariamente los Planes de Integración y acercamiento con nuestros vecinos centroamericanos, así como los Tratados de Libre Comercio y otras oportunidades que se obtienen de estar posicionados geográficamente en el centro de América.

Dentro del Componente de Integración Económica está el componente de la Integración Monetaria el cual será abordado en detalle a continuación.

En primer lugar, desde el punto de vista macroeconómico, El Salvador posee una economía estable. Los principales indicadores son una muestra de ello: hay un déficit en Cuenta Corriente pequeño, hay una baja deuda externa que permitiría crecer sosteniblemente, hay una bajo pago de intereses por concepto de deuda externa que se ha conservado por años, se cuenta con una inflación baja y poco volátil y estabilidad del tipo de cambio, que asegura las bases para un tipo de cambio real de equilibrio, es decir que no hay desequilibrios reales en la economía lo cual se refleja en una fuerte acumulación de RIN. Esta es la perspectiva del que solamente se dedica al análisis macroeconómico.

Pero, existen problemas en la economía, las tasas de interés reales se han mantenido altas a pesar de siete años de estabilidad cambiaria. En repetidas ocasiones e incluso en eventos como éste se discute en torno a sí se va a devaluar el tipo de cambio o no. Esa incertidumbre ha mantenido las tasas de interés reales altas; se debe reconocer que el crecimiento económico ha sido débil en los últimos años, lo cual inspira a lograr más. El Salvador requiere tasas de crecimiento más altas; sin embargo, la inversión extranjera es aún escasa, las privatizaciones han dado muy buenos frutos, pero hasta ahora no se han recibido los beneficios de la inversión extranjera que otros países con menor récord de estabilidad han logrado alcanzar.

1.5.1 La Integración Monetaria

En primer lugar, fija permanentemente la tasa de cambio entre el colón y el dólar a 8.75 colones por dólar. Este tipo de cambio se vuelve permanente a través de un decreto legislativo, artículo uno de la Ley de Integración. En segundo lugar, se establece la libertad de establecer contratos en cualquier moneda. Todo el mundo es libre de contratar en cualquier moneda como el euro, el yen, que son las monedas fuertes del mundo. Pero además establece obligaciones. En la Ley actual no es obligatorio pagar en la moneda contratada, es un hecho que hasta ahora no se ha dificultado dada la estabilidad cambiaria que tiene el país. Pero en la Ley se avanza en ese sentido y se establece la libertad de contratar en cualquier moneda, así como la obligación de pagar en la moneda contratada. Esto dará seguridad jurídica a las transacciones en monedas fuertes del mundo.

En tercer lugar, da curso legal al dólar, eso quiere decir que el dólar y el colón tienen curso legal irrestricto, y nadie puede rechazar que se le pague en dólares o colones en la República de El Salvador.

Finalmente, establece que el dólar será la unidad de cuenta del sistema financiero. En términos prácticos quiere decir que todas las transacciones del sistema financiero serán en dólares, a menos que sean en otras monedas, como exceptúa la anterior disposición.

1.5.2 Efectos de la Ley de Integración Monetaria en la economía nacional

Los principales efectos de la dolarización en el país en el mediano y largo plazo son:

1. Discusión de problemas reales

En El Salvador se ha invertido bastante tiempo y esfuerzo durante los últimos cinco años discutiendo sobre el régimen cambiario adecuado para la economía nacional y se han propuesto diferentes esquemas con sus respectivas ventajas.

Finalmente el gobierno ha definido la política cambiaria y monetaria que seguirá el país en los próximos años.

2. Menores tasas de inflación

El país ha gozado durante los últimos años estabilidad en el comportamiento de los precios, la decisión de utilizar el dólar como unidad de transacción y como unidad de cuenta permite que los precios internos se anclen al comportamiento del nivel de precios de manera permanente y segura.

3. Las pensiones mantendrán su valor en el tiempo

Una de las principales ventajas concretas en el largo plazo está asociada al valor de los Fondos de Pensiones y por lo tanto, de las pensiones que recibiremos las futuras generaciones.

Antes de entrar en operaciones el Sistema de Ahorro para Pensiones, algunos jubilados recibían pensiones de ₡200.00 y ₡300.00 las cuales fueron asignadas durante las décadas de los setenta y ochenta. La ley SAP estableció que a partir de 1997, la pensión mínima a pagar sería de ₡700.00.

Con el proceso de dolarización, los cuales afiliados a una AFP, al pensionarse en 15, 20 ó 30 años, no tendrá incertidumbre sobre la pérdida de valor de las cotizaciones que harán durante su vida laboral, y seguramente tendrán una mejor pensión en dólares que la equivalente en colones: el riesgo de devaluación ha desaparecido.

4. Mayores plazos y menores tasas de interés

El acceso a mayores plazos en los préstamos así como las menores tasas de interés permitirá la realización de proyectos de inversión que en las anteriores condiciones no eran rentables. La tasa de corte para desarrollar proyectos será menor con el proceso de dolarización y tendrá un efecto positivo en la demanda interna en el mediano y largo plazo.

Por ejemplo, los proyectos de construcción de vivienda tendrán costos financieros menores, tanto para los constructores como para los proveedores de materiales de construcción, y por tanto, el precio de la vivienda debería tender a ser menor que los actuales. Por otra parte, el comprador tendrá acceso a menores tasas de interés para préstamo hipotecario, y por tanto podrá comprar casa para su familia con más facilidad que antes. Al vender las casas en menor tiempo, se construirán mayor número de viviendas, y se crearan mayor número de empleo, generando un círculo virtuoso.

5. Seguridad para inversionistas extranjeros

La exposición y el riesgo cambiario son aspectos que evalúan los inversionistas extranjeros para realizar proyectos. Con la Ley de Integración Monetaria, estos aspectos influirán positivamente cuando los extranjeros tomen las decisiones de operar en el país.

El salto cualitativo que el país está dando en este tiempo será clave para la atracción de mayores flujos de inversión extranjera directa. Los inversionistas tendrán seguridad de que las inversiones que realicen a largo plazo estarán en una moneda estable, que las utilidades estarán en una moneda estable, que las utilidades estarán en dólares y que la estructura de costos no cambiara radicalmente por variaciones inesperadas en el tiempo de cambio.

Ciertamente el nuevo escenario permite la ampliación y profundización de la apertura financiera del país, pero el apareamiento de nuevos productos financieros y la atracción de flujos de capitales estará asociado al real aprovechamiento de las oportunidades por parte de los empresarios, particularmente por la creatividad e innovación de la banca del país.

Los sectores productivos de El Salvador se deben preparar para aprovechar las oportunidades y los retos del proceso de dolarización, que acompañado de medidas de política económica esenciales, nos permitirá crecer a las altas tasas y sostenidas que se requieren para superar los actuales niveles de pobreza y tener un mejor mañana para la futura generación.

1.6 Factores coyunturales

1.6.1 Efectos del Terremoto 2001

El pasado 13 de Enero de 2001, El salvador sufrió el peor terremoto de los últimos 100 años, dejando sin hogar cerca del 17% de la población.

En comparación con el terremoto de 1986, existe en esta ocasión una menor cantidad de fallecidos, pero la cifra de damnificados es superior en más de cinco veces. El valor total de los daños estimado en ambos casos se aproxima a los \$1,500 millones. Asimismo, las pérdidas ocasionadas por el terremoto del 2001 superan ampliamente las producidas por el Huracán Mitch, que azotó las costas de nuestro país en octubre de 1998.

Actualmente, las demandas financieras superan por mucho lo recibido y prometido. Únicamente para atender la situación de emergencia. Se estimó un presupuesto de \$ 17 millones, y a la fecha la suma de las donaciones en especie y monetaria se encuentra muy por debajo de esta cifra.

El terremoto causó fuertes daños al sector productivo ocasionado por los derrumbes y deslizamientos, especialmente en el área agropecuaria cuyo rubro de producción es el café. Asimismo se registraron 55 beneficios colapsados, 5 de los cuales se consideran grandes. El total de pérdidas del sector cafetalero se estima en \$150 millones.

Otros rubros afectados del sector son la avicultura, productos lácteos, pesca artesanal e industrial, granos básicos, granjas, plantas ornamentales, flores y frutos.

En cuanto a los daños sufridos en la industria manufacturera, comercio y servicios, se puede afirmar que estos sectores sufrieron pérdidas de menor magnitud en sus edificaciones (infraestructura física) y en segundo lugar la maquinaria, equipo e inventarios de producto terminado. Debe destacarse que la micro, pequeña e incluso mediana empresa de los sectores de comercio si resultaron bastante afectadas por el sismo; el sector privado necesita de financiamiento, principalmente para reconstrucción de instalaciones, capital de trabajo y renovación de su maquinaria y equipo. (ver cuadro 1.9).

Cuadro 1.9

Principales daños a las empresas a causa del terremoto

<i>Rubro</i>	<i>porcentaje</i>
Mobiliario	10%
Materia Prima	6%
Maquinaria	13%
Edificios	50%
Inventario	17%

Fuente: Cámara de Comercio e Industria

Para solventar las necesidades se ha recibido ayuda internacional en forma de donaciones, tanto en especie y monetarias (ver cuadro 1.10).

Los préstamos de Organismos Internacionales que se recibirán en los próximos meses. Incluye un préstamo aprobado de \$75 millones del banco Centroamericano de Integración Económica(BCIE), esperándose que en los próximos meses ingresen financiamientos similares provenientes del PIB, Banco Mundial, Unión Europea.

Cuadro 1.10

Donaciones Monetarias y préstamos (US\$)

Donaciones nacionales	179,000
Donaciones Internacionales	7,146,709
Donación AID	6,000,000
Préstamos comprometidos BCIE	75,000,000
Total	82,325,709

Fuente :CONASOL

APÉNDICE B

LEY DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO

TITULO PRIMERO

DISPOSICIONES FUNDAMENTALES

CAPITULO PRIMERO

OBJETO Y ALCANCE DE LA LEY

Art. 1

La presente se aplicará a la operación de leasing o arrendamiento financiero y a los sujetos que la celebren.

En las materias no previstas en la presente Ley, en la Ley de Bancos, en la Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero, las instituciones de que se trata esta ley se regirán por las disposiciones del Código de Comercio y otras leyes aplicables.

En el texto de esta Ley la Superintendencia del Sistema Financiero se denominará "La Superintendencia", el Banco Central de Reserva se denominará "El Banco Central" y el Banco Multisectorial de Inversiones se denominará "BMI". Para los efectos de esta ley se utilizará el término leasing o arrendamiento financiero indistintamente.

Las estipulaciones contractuales libremente acordados por, las partes serán fuente de derecho en la medida que no contravengan las normas irnperactivas previstas en la presente ley. A falta de estipulaciones contractuales se aplicarán las normas supletorias aquí previstas.

CAPITULO SEGUNDO

OPERACIÓN DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Art. 2

Definición-

Se entiende por operación de leasing financiero al negocio jurídico mediante el cual una Compañía de Leasing, a instancias de una persona natural o jurídica que, para todos los efectos legales, se denomina "El locatario", entabla las siguientes relaciones jurídicas de naturaleza contractual:

a) Con una tercera persona denominada 'Proveedor', tendientes a que la Compañía de Leasing adquiera la propiedad de bienes de capital, en adelante, para los efectos de esta ley, 'El Equipo'. Esta relación jurídica contractual se denomina específicamente "el contrato de adquisición". Para los efectos de esta ley se entenderá por bienes de capital a la parte del capital productivo de una empresa que se encuentra representado por inversiones en inmuebles, instalaciones, maquinada, herramientas y aparatos. Este tipo de capital se destina de un modo estable a la producción y transfiere su valor a las mercancías en partes, durante vados periodos en la medida en que se va desgastando.

b) Con el mismo locatario para procurarle la tenencia, el uso, goce y explotación económica de dichos bienes de capital, a título oneroso, mediante el pago de un alquiler o renta, calculando en todo o en parte sustancial para amortizar, durante la vigencia de la operación, la inversión realizada por la Compañía de leasing en la adquisición de los bienes de capital, y procurándole a ésta última una tasa de retorno superior al costo de sus fondos. Esta relación jurídica contractual se denomina específicamente. "contrato de leasing"

En la operación de leasing financiero, por regla general es el locatario quien elige al Proveedor y quien selecciona el equipo. Por lo tanto, salvo que el locatario demuestre que la Compañía de Leasing seleccionó el proveedor y el equipo, la Compañía de Leasing no debe ser responsable por los efectos jurídicos favorables a desfavorables de la elección de Equipo y Proveedor. En toda operación de leasing, en el contrato de adquisición suscrito entre el Proveedor y la Compañía de leasing deberá constar que la Compañía de Leasing adquiere el Equipo para brindarle su explotación económica al locatario, de suerte que las garantías y derechos sobre el Equipo puedan ser cumplidas por el Proveedor directamente al locatario.

e) Con el locatario para otorgarle la opción de comprar el Equipo al término del contrato, por un precio residual definido de antemano. En consecuencia, el locatario tendrá, a su arbitrio, la posibilidad de comprar el Equipo al final de la relación jurídica de tenencia, por el precio residual, o renovar la relación jurídica de tenencia por un periodo ulterior, o devolver el Equipo a La Compañía de Leasing.

En caso de ejercer la opción de compra, la compraventa respectiva se perfeccionara cumpliendo con los requisitos para la existencia y para la validez de la compraventa, según la naturaleza de los bienes. En caso de compraventa de bienes inmuebles, no cabrá ninguna de las acciones relacionadas con la lesión enorme, previstas en el Código Civil. Esta relación jurídica se denominara específicamente "el contrato de Compraventa".

Art. 3

Partes: Las partes que concurren a la celebración de la operación de leasing son tres: El Proveedor, la Compañía de Leasing y el Locatario.

Entiéndase por Proveedor a la persona natural o jurídica, Salvadoreña o extranjera cuya función es transferir a la Compañía de Leasing la propiedad del equipo. El

Proveedor puede ser una Persona que se dedica habitualmente o profesionalmente a la venta de bienes de capital, o bien una persona que ocasionalmente enajena un bien de capital.

Entiendese por Compañía de Leasing a la Sociedad mercantil establecida conforme a lo previsto en la presente Ley, la cual desempeña la función de adquirente en la relación jurídica contractual de adquisición, arrendadora en el contrato de leasing y vendedora en el contrato de compraventa.

Entiendese por Locatario a la persona natural o jurídica nacional o extranjera que celebra la operación de leasing y obtiene mediante ella, el derecho al uso, goce y explotación económica de El Equipo, en los términos y condiciones contractuales respectivos.

Art. 4 Obligaciones del Proveedor Son Obligaciones del Proveedor las que se derivan de los contratos de adquisición que celebre con las Compañías de Leasing, las previstas por las leyes respectivas para los contratos de compraventa, prevención de la competencia desleal, abuso en la posición dominante contractual y á la protección del Consumidor. El Proveedor se obliga a cumplir con todas y cada una de las obligaciones de saneamiento de evicción y de buen funcionamiento y ausencia de vicios redhibitorios del Equipo, directamente a favor del Locatario, y se obliga a mantener un registro y reporte permanente de su cumplimiento el cual deber ser entregado a las Compañías de Leasing por el Proveedor, dentro de los cinco (5) días siguientes a la solicitud verbal o escrita de la respectiva Compañía de Leasing. El Proveedor no podrá excusarse de rendir dicho reporte, pena de responder por los perjuicios directos e indirectos que su omisión le cause a la respectiva Compañía de Leasing, los cuales se presumen.

Salvo estipularan en contrato, el Proveedor se obliga a entregar el Equipo directamente al Locatario en el lugar y fechas que acuerden con este ultimo previa

autorización de entrega por parte de la Compañía de Leasing, y no estará facultado a redamar el pago del precio del respectivo Equipo hasta que no presente a la Compañía de Leasing el Acta de Entrega a satisfacción debidamente suscrita por la persona que tenga poder suficiente para obligar al Locatario. La presentación de la factura con aprobación del Locatario, la autorización escrita de entrega por parte de la Compañía de Leasing y del Acta de entrega debidamente firmada por el Locatario tendrá fuerza ejecutiva contra la Compañía de leasing, la cual queda obligada a pagar el precio acordado dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a su presentación en debida forma, salvo que las partes acuerden un plazo y condiciones de pago diferentes a las aquí previstas.

Art. 5

Obligaciones de la Compañía de leasing

la Compañía de Leasing que celebre una operación de leasing queda obligada a:

a) Pagar al Proveedor oportunamente el precio del Equipo

En el evento que el Locatario no pague oportunamente los costos de legalización del contrato y los cánones y demás sumas inicialmente pactados, la Compañía de Leasing podrá abstenerse de autorizar la entrega del Equipo al Locatario. Si, no obstante, lo anterior la Compañía de Leasing impartió su autorización de entrega del Proveedor al Locatario, la Compañía de Leasing carecerá de acción o excepción contra el Proveedor por este concepto y deberá ejercer sus acciones frente al Locatario.

b) Mantener el Equipo, libre de todo gravamen, embargos y demás turbaciones de su dominio y posesión durante la vigencia del contrato de leasing. Además deberá cerciorarse que el Equipo que adquieren del proveedor para entregar en leasing al locatario, se encuentra libre de todo tipo de gravamen, carga, deficiencia o infracción que pueda llegar a turbar la libre y tranquila tenencia y explotación económica de (Equipo por parte del locatario).

En caso de incumplimiento, la Compañía de Leasing estará obligada a indemnizar al locatario, los perjuicios directos e indirectos que le causen por el incumplimiento, los cuales se presumen.

c) El saneamiento por evicción en todos aquellos casos en los cuales terceros que tengan o aleguen tener mejores derechos sobre el Equipo presenten reclamaciones o demandas. Esta obligación comprende el ejercicio de todos los medios de defensa procesales a su alcance y la obligación de asumir los efectos de la respectiva decisión. Para cumplir con esta obligación de saneamiento, las Compañías de Leasing podrán ceder al locatario todos los derechos y acciones que en este sentido tengan contra el Proveedor.

d) Cualquier otra estipulación que conste en los respectivos contratos

Art.6

Obligaciones del locatario

El locatario se obliga durante la vigencia del contrato de leasing a:

a) Asumir los riesgos y los beneficios asociados a la naturaleza puramente física y económica del Equipo.

En consecuencia, es el locatario quien debe encargarse de la conservación y mantenimiento del Equipo, y en particular, asumir todos los costos inherentes al traslado, la instalación y las reparaciones necesarias del mismo. Todas las mejoras que efectúe el locatario deberán acrecer al equipo y pertenecerán a la Compañía de Leasing mientras se encuentre vigente el contrato de leasing, pero se entenderán revertir en beneficio del locatario, en el evento que este ejerza la opción de compra. Cualquier modificación o mejora sustancial al

equipo que sea realizada por el locatario, deberá contar con la autorización previa de parte de la Compañía de Leasing.

b) A pagar el alquiler o renta en la forma y tiempo estipulados en el mismo. Si la renta es pagadera mediante cuotas las cuales se denominaran cánones.

Para todos los efectos legales, el contrato de arrendamiento tendrá fuerza ejecutiva para el cobro de los cánones adeudados por el locatario y para estos fines no será necesario ningún requisito material no procesal distinto a presentar el contrato debidamente firmado por el locatario y la constancia suscrita por el contador general de la Compañía de Leasing con firma del Gerente acerca de que ésta no ha recibido el pago de uno o más cánones.

c) Mantener asegurados los bienes de capital que conforman el Equipo, por su propia cuenta y riesgo contra todos los riesgos de destrucción, pérdida de valor de los bienes y contra daños a terceros y a la comunidad. El locatario tendrá en relación con los seguros del equipo, los derechos y obligaciones que se señalan en el artículo 10 siguiente.

d) Respetar el derecho de propiedad del Equipo en cabeza de la Compañía y hacerlo valer frente a terceros. En consecuencia, sin perjuicios de las disposiciones que establecen la obligación a cargo del locatario de inscribir el contrato de leasing en el Registro de Comercio, el locatario debe en todo momento revelar a terceras, tanto con ocasión de la presentación de sus estados financieros, como con ocasión de la presentación física del equipo, y ante cualquier demanda o reclamación de terceros directamente o mediante juez competente, que el equipo es de propiedad exclusiva de la Compañía de leasing, y que el locatario es quien lo explota económicamente y opera bajo su responsabilidad y exclusiva cuenta y riesgo. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores o reestructuración forzosa de

obligaciones, los equipos en leasing que explote el locatario no forman parte de su masa de bienes y estarán excluidas de la misma para los efectos de ley. El locatario deberá seguir cumpliendo el contrato de leasing, si desea seguir explotando los Equipos durante el respectivo proceso de quiebra, concurso o reorganización.

e) Asumir los riesgos, que de otra forma corresponderían a la Compañía de Leasing en su carácter de propietaria del Equipo, por reclamaciones de terceros directamente o mediante juez competente, por daños causados por el Equipo contra la persona y/o propiedad de terceros y/o al medio ambiente. Esta obligación comprende el ejercer todos los medios de defensa legales a su alcance y asumir exclusiva e íntegramente los efectos favorables o desfavorables de las decisiones judiciales correspondiente.

Art. 7 Perfeccionamiento del contrato de Leasing

El contrato de leasing se perfecciona mediante la suscripción y firma del mismo por parte de la Compañía de Leasing y el locatario formalizado en escritura publica a documento privado autenticado según sea la naturaleza del equipo en donde se establecerán las condiciones y términos de la operación de leasing a realizarse; a su vez dicho contrato para que sea oponible ante terceros deberá ser inscrito en el Registro de Comercio. Los derechos registrales correrán por cuenta del locatario salvo pacto expreso en contrario.

Formaran parte del contrato de Leasing como antecedentes precontractuales, el formulario de solicitud debidamente diligenciado por el locatario, la correspondencia y documentos contractuales, de haberlos suscrito y cruzado entre la Compañía de Leasing y el Proveedor, y entre aquella y el locatario, antes de la firma del contrato.

Art. 8 Prohibiciones

Los locatarios no podrán transferir los equipos amparados por contratos de leasing, ni perfeccionar garantías reales sobre ellos por obligaciones contraídas por ellos, ni incluirlos dentro de la masa de bienes en eventos de insolvencia, quiebra, disolución, liquidación o proceso de reorganización de obligaciones. Las compañías de leasing podrán obtener la indemnización de los perjuicios que les causen dichos actos o acciones de terceros, sin perjuicio de las sanciones penales a que haya lugar.

Art. 9

Rentas y plazos contractuales

La presente ley reconoce que el móvil o motivo determinante para que una Compañía de Leasing celebre una operación de leasing es el obtener la amortización de su inversión mediante el flujo de rentas que deberán ser pagadas por el locatario durante la vigencia del contrato de leasing. Por lo tanto:

a) El plazo contractual es un derecho de la Compañía de Leasing, el cual no podrá ser modificado sin que medie su aceptación y la compensación plena de los perjuicios que le cause dicha modificación. Para todos los efectos legales, se presume que la Compañía de Leasing sufre, por causa de la modificación del plazo contractual, perjuicios por valor de las sumas de dinero que hubiera recibido de haberse mantenido en vigencia el contrato, los cuales podrán estimarse contractualmente.

b) La obligación del locatario a pagar las rentas o cánones derivados de todo contrato de leasing es incondicional, y por lo tanto se hace exigible en todo evento, sea que el locatario esté o no explotando económicamente el Equipo por cualquier causa, en razón de que los riesgos de la explotación económica del Equipo corren integra y exclusivamente por cuenta del locatario.

En caso de quiebra o suspensión de pagos para la celebración de un convenio general preventivo, el locatario deberá seguir pagando los cánones derivados del contrato de leasing para mantener la explotación económica de los equipos. Los cánones vencidos no podrán ser objeto de reestructuración, deberán pagarse de preferencia a los demás créditos, junto con los cánones que se causen después de la declaratoria de suspensión de pagos. De no ser posible el pago de los cánones en forma aquí prevista, las Compañías de Leasing quedan facultadas para recuperar la tenencia de los Equipos objeto de los contratos de leasing, y la retención de los bienes por parte de locatario o de terceros acreedores dará lugar a sanciones penales aplicables a los delitos y faltas relativas al patrimonio.

Art. 10

Seguros

Las partes acordaran los riesgos mínimos asegurables, conforme a la naturaleza de los bienes. En consecuencia, riesgos no asegurados corren por cuenta de locatario.

Mientras se encuentran vigentes los contratos de leasing, las Compañías de leasing serán las beneficiarias en caso de siniestro. Por lo tanto, toda indemnización que paguen las Aseguradoras deberá ser hecha a favor de las Compañías de Leasing. No obstante, lo anterior las Compañías de Leasing únicamente estarán facultadas para imputar las sumas de dinero que reciban por concepto de indemnizaciones de Empresas Aseguradoras a cancelar las sumas exigibles a cargo del respectivo locatario por concepto del contrato de leasing respectivo, y a cubrir el saldo por amortizar de su inversión en el Equipo, en los casos de pérdida total. El locatario siempre será responsable por el pago de todo deducible, coaseguro o demás sumas que resulten insuficientes para cubrir las sumas necesarias para amortizar las inversiones de las Compañías de Leasing en el Equipo.

Si las sumas de dinero pagadas por las Aseguradoras excedieron los valores adeudados por el locatario, y el saldo por amortizar la inversión, el excedente será reintegrado por la Compañía de Leasing al locatario, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a su recibo por parte de la Aseguradora.

En caso de siniestro que implique pérdida total del bien, el contrato de leasing seguirá vigente hasta la fecha cuando la Compañía de Leasing reciba la plena indemnización, de la Aseguradora. Cuando este recibo se produzca, el contrato terminará de pleno derecho, sin necesidad de declaración extrajudicial o judicial.

Art. 11

Impuestos, obligaciones propter rem, tasas y multas

Todos los tributos que graven el Equipo tales como impuestos a la propiedad de inmuebles, o a la circulación y tránsito de vehículos, sin que se limite a ellos, deberán ser legalmente pagados por el locatario.

La autoridad de impuestos, tasas y multas competente deberá formular el cobro respectivo al locatario, para lo cual las Compañías de Leasing enviarán a la respectiva autoridad de impuestos copias de los contratos debidamente inscritos en el Registro de Comercio que acrediten el registro del respectivo contrato de leasing, para que las autoridades de impuestos incluyan dentro de sus bases de datos a los locatarios como los sujetos pasivos de la obligación tributaria

Todas las obligaciones que se impongan en razón del ejercicio de la propiedad o posesión del Equipo, tales como cuotas de administración y de conservación o tasas, entre otras, serán pagaderas por el locatario, no obstante, que la Compañía de Leasing detente el derecho de propiedad sobre el mismo.

Todas las multas que se impongan con ocasión de la operación del Equipo deberán ser pagadas exclusivamente por el locatario, y bajo ninguna circunstancia podrán serle cobradas a la Compañía de Leasing.

CAPITULO TERCERO

COMPAÑÍAS DE LEASING

Art. 12 Capacidad legal exclusiva únicamente tendrán capacidad legal o de ejercicio para celebrar la operación de leasing. Las sociedades que celebren operaciones de leasing sin contar con la competente autorización de la Superintendencia, deberán ser intervenidas por ésta, la cual procederá a su liquidación. Sin perjuicio de iniciar las acciones, civiles, Mercantiles, así como penales contra, los responsables de delitos a faltas a que haya lugar.

Las compañías de leasing se someterán a las disposiciones especiales previstas para ellas en la presente ley.

TITULO SEGUNDO

ORGANIZACIÓN, ADMINISTRACION Y FUNCIONAMIENTO

CAPITULO 1

DE LAS COMPAÑIAS DE LEASING SALVAI)OREÑAS

Art. 13

Naturaleza de Compañía

Las compañías de Leasing constituidas en El Salvador deberán organizarse y operar en forma de sociedades anónimas de capital fijo, dividido en acciones nominativas.

Art. 14

Denominación

La denominación y el nombre comercial de la compañía se formará libremente sin mas limitaciones que la de ser distinta de la de cualquier otra sociedad existente e irá inmediatamente seguida de la palabra "Leasing " o "arrendadora financiera".

La denominación "Leasing" o "Arrendadora Financiera" será exclusiva y de uso obligatorio para las compañías de leasing autorizadas para funcionar como tales conforme esta ley. Ninguna entidad que no hubiere sido autorizada por la Superintendencia o por una ley especial podrá usar dicha denominación o una derivación de la misma. Ninguna persona natural o jurídica que no esté legalmente autorizada podrá hacer uso de avisos, carteles, recibos, membretes, títulos cualquier otro medio que indique que su negocio es del giro de leasing de acuerdo a la presente ley. Tampoco podrá hacer propaganda en que se utilice la expresión 'Leasing' o 'Arrendadora Financiera'.

Ninguna entidad de las sometidas a esta ley, usará en su denominación la expresión 'Nacional' o cualquiera otra que pueda sugerir que se trata de una organización creada por el Estado o respaldada por éste. Esta disposición no se aplicará cuando la denominación 'Nacional' explícitamente se refiere a otra nación.

Art. 15

Acciones y derechos

Las acciones conferirán iguales derechos. Sin embargo, en la escritura social podrá estipularse que el capital se divide en varias clases de acciones, con derechos especiales para cada clase, sin que pueda excluirse a ningún accionistas de la participación en las utilidades.

Se podrá, así mismo, emitir acciones preferidas, con derecho a voto limitado, las cuales tendrán prelación con respecto a las demás acciones en la distribución de utilidades, hasta el porcentaje o limite estipulado de conformidad al Código de Comercio o el Pacto Social.

Las Compañías de Leasing deberán registrar sus acciones en una Bolsa de Valores.

Art. 16

Pago de las acciones

Los aportes de capital deberán pagarse totalmente en dinero efectivo. En el caso del capital de fundación, los aportes de capital deberán acreditarse mediante el deposito de la suma correspondiente en un banco comercial, y el respectivo comprobante, debidamente suscrito por Contador Publico Certificado, será insertado por el Notario en la escritura publica de constitución.

Los suscriptores del capital no pagado están obligados a enterar los aportes correspondientes en dinero efectivo, en cualquier tiempo en que sea necesario

subsana cualquier deficiencia de capital en que incurra la sociedad, ya sea en virtud de llamamiento que hagan los directores o bien por requerimiento de la Superintendencia.

Art. 17 Prohibición

Las compañías de leasing no podrán emitir bonos de fundador ni acciones para remunerar servicios.

Art.18

Propiedad Accionaria

Cualquier persona natural o jurídica, salvadoreña o extranjera puede ser propietaria de las acciones de las Compañías de Leasing', sin ninguna limitación, distinta de la que se establece en el artículo siguiente y de las disposiciones que al respecto trate la legislación salvadoreña.

Art. 19

Condiciones para ser accionista

La Superintendencia del Sistema Financiero deberá verificar que toda persona natural o jurídica, que directamente o por interpósita, aspire a ser titular de acciones de una Compañía de Leasing que, representen mas del diez por ciento del capital de la institución, cumpla con las siguientes condiciones:

- Que no esta en estado de quiebra o de insolvencia
- Que no ha sido condenado por delito contra el patrimonio.

- Que no ha sido funcionario o administrador de una institución financiera que hubiese participado en la aprobación original de créditos a los cuales, de conformidad con las normas correspondientes se les haya constituido en su conjunto reservas de saneamiento equivalentes al veinticinco por ciento o mas del capital y reservas de capital de la respectiva institución financiera.
- Que no es deudor del sistema financiero por créditos a los que se les haya constituido una reserva de saneamiento del cincuenta por ciento o mas del saldo.
- Que no ha sido director o administrador de un banco, financiera, u otras instituciones integrantes del sistema financiero intervenidas por la Superintendencia, en la que se demuestre que tuvo responsabilidad para que se haya dado tal situación; y
- Que no ha participado directa o indirectamente en infracción grave de las leyes y normas que rigen al sistema financiero.

Tratándose de una persona jurídica, las circunstancias precedentes se consideraran respecto de los socios o accionistas que sean titulares del veinticinco por ciento o mas de las acciones o derechos de la sociedad respectiva.

Se prohíbe la titularidad de las acciones a que se refiere esta ley a personas jurídicas a naturales que hubiesen recibido- créditos que hubieren sido reservados en un ciento por ciento de conformidad con los instructivos que, para tal efecto, emitan las respectivas autoridades que ejerzan la vigilancia del Estado. Esta prohibición subsistirá mientras persista la irregularidad del crédito.

Si la Superintendencia llegare a establecer que algún accionista de Compañía Leasing no reuniese las condiciones previstas en este artículo, dicho accionista será excluido

de la mencionada Compañía. Para el efecto, la Superintendencia instruirá a la respectiva Compañía de Leasing para que ofrezca a través de la Bolsa de Valores las acciones de las personas a quienes la Superintendencia hubiere determinado no reunir dichas condiciones. El producto de las ventas de dichas acciones será reintegrado al accionista excluido. Si las mencionadas acciones no fueren vendidas dentro de los dos (2) meses siguientes a su oferta en Bolsa de Valores, la Sociedad las readquirirá por su valor contable.

Art. 20

Negociación y transferencia de acciones

la negociación y transferencia de toda clase de acciones de sociedades salvadoreñas que funcionen como Compañías de Leasing serán enteramente libres, salvo lo dispuesto en el Art. 19 de esta ley. En consecuencia, la negociación y transferencia de acciones sin autorización de la Superintendencia, cuando sea necesaria, producirá ineficacia del traspaso de pleno derecho, sin necesidad de declaración judicial.

PROMOCION PÚBLICA Y ESTABLECIMIENTO

Art. 21

Promoción publica

La promoción publica de sociedades salvadoreñas que se propongan operar como Compañías de Leasing, deberá ser previamente autorizada por la Superintendencia del Sistema Financiero.

Se entenderá que existe promoción pública, cuando se empleen medios de publicidad o propaganda haciendo llamamiento a la suscripción de acciones.

Art. 22

Requisitos de las solicitudes de promoción pública

Las solicitudes de promoción pública deberán presentarse a la Superintendencia del Sistema Financiero y los interesados, cuyo número no podrá ser menor de dos, acompañarán a la solicitud la siguiente información:

- Nombre, edad, profesión, domicilio, nacionalidad, experiencia en materias financieras y fuentes de referencias bancarias de cada uno de los promotores.
- La denominación y el domicilio de la compañía de Leasing proyectada;
- Las operaciones en las cuales se proponen operar y un informe explicativo de las razones de índole económica que justifiquen la función de la empresa; y
- El monto de capital pagado con el cual la institución comenzara sus operaciones.

La Superintendencia del Sistema Financiero, deberá resolver la solicitud dentro de los sesenta días siguientes a la fecha en que los interesados hayan proporcionado íntegramente la información requerida.

Si la decisión fuere favorable a los peticionarios, la autorización para promover la sociedad de que se trate se concederá por resolución de la mencionada Superintendencia, indicando la duración máxima del periodo de promoción, el cual no podrá exceder de seis meses. En el momento de constituir la sociedad, los suscriptores deberán cumplir con lo previsto en el Art. 19.

Art.23

Acto constitutivo

Cuando se concluya la promoción pública durante el periodo señalado, los interesados al constituir la sociedad, deberán acompañar al Notario ante quien se otorgue la escritura, la siguiente información:

- La escritura social en la que se incorporaran los estatutos
- El esquema de organización y administración de la empresa, las bases financieras de las operaciones que se proyecten desarrollar, y los comerciales para la Compañía de Leasing.
- La nacionalidad de los futuros accionistas, así como el monto de sus respectivas suscripciones; y -
- Las generales de los directores iniciales, indicando la experiencia de estos últimos y las fuentes de referencia bancada que sean pertinentes.

ESTABLECIMIENTO

Art. 24

Iniciación de operaciones

Cumplidos los requisitos exigidos en esta ley, verificados sus controles y procedimientos internos, e inscrita la escritura social en el Registro de Comercio, la Superintendencia certificara que dicha Compañía de Leasing podrá iniciar sus operaciones.

Los datos relativos al otorgamiento e inscripción de la escritura de constitución el nombre de la Compañía de Leasing, el monto del capital pagado, así como los

nombres de sus directores y administradores, se dará a conocer por medio de publicaciones que se insertaran, por cuenta de la Compañía de la Leasing respectiva, por una sola vez, en el Diario Oficial y en dos diarios de circulación nacional.

Art. 25

Autorizaciones especiales

Las Compañías de Leasing, una vez establecidas, podrán fusionarse con otras sociedades y transferir ya sea la totalidad o la mayoría de sus activos, con sujeción a lo dispuesto en el Código de Comercio previo acuerdo de la Superintendencia. De las demandas de oposiciones conocerá la Superintendencia.

Art. 26

Autorización para Bancos

Los Bancos podrán invertir en acciones de Compañías de Leasing salvadoreñas, en cualquier proporción, sin perjuicio de lo dispuesto en la ley de Bancos, previa autorización de la Superintendencia del Sistema Financiero.

En los casos en los cuales las Compañías de Leasing sean filiales o subsidiarias de bancos o formen parte del conglomerado financiero se aplicaran a sus relaciones de crédito y de superación, las disposiciones establecidas en la Ley de Bancos.

CAPITULO III

ADMINISTRACION

Art. 27

Posesión, requisitos e inhabilidades de directores

Las Compañías de Leasing deberán ser administradas por una Junta Directiva, integrada por tres o mas directores, Quienes deberán ser de reconocida honorabilidad y contar con amplios conocimientos y experiencia en materia financiera y administrativa.

Son inhábiles para ser directores:

- a) Los que no hubieren cumplido veinticinco años de edad
- b) Los directores, funcionarios o empleados de cualquier otra Compañía de Leasing.
- c) Los que sean deudores o locatarios de la Compañía de Leasing de que se trate, siempre y cuando se encuentren en mora.
- d) Los insolventes o quebrados, mientras no hayan sido rehabilitados, y los que hubieren sido calificados judicialmente como responsable de una quiebra culposa o dolosa, en cualquier caso.
- e) Los deudores del sistema financiero salvadoreño por créditos a los que se les haya constituido una reserva de saneamiento del cincuenta por ciento o mas del saldo.

Esta inhabilidad será aplicable también a aquellos directores que posean el veinticinco por ciento o más de las acciones de sociedades que se encuentran en la situación antes mencionada.

f) Los condenados por delitos contra el patrimonio o contra la hacienda pública.

g) Los que hayan sido directores o administradores de un banco, financiera, u otras instituciones integrantes del sistema financiero que hayan sido intervenidas por la Superintendencia, en la que se demuestre que tuvieron responsabilidad para que se haya dado tal situación; y

h) Los que hayan participado directa o indirectamente en infracción grave de las leyes y normas que rigen al sistema financiero.

Las inhabilidades contenidas en los literales d), g) y h) así como el primer párrafo del literal e), también se aplicaran a los respectivos cónyuges o parientes dentro del primer grado de consanguinidad, acarrearán para éste su inhabilidad, siempre que se encuentre bajo el régimen de comunidad diferida o participación en las ganancias.

Los gerentes y demás funcionarios de las Compañías de Leasing que tengan autorización para decidir sobre la concesión de operaciones de leasing, deberán reunir los mismos requisitos y no tener las inhabilidades que para los directores señala este artículo.

Art.28

Declaratoria de inhabilidad

Cuando exista o sobrevenga alguna de las causas de inhabilidad mencionadas en los dos artículos anteriores, calculará la gestión del director del funcionado de que se trate y se procederá a su reemplazo de conformidad al pacto social de la Sociedad.

Corresponderá a la Superintendencia, de oficio o a petición de parte declarar la existencia de una inhabilidad.

No obstante, los actos y contratos autorizados por un funcionario, antes de que su inhabilidad sea declarada, no se invalidaran por esta circunstancia con respecto de la institución ni con respecto de terceros.

CAPITULO IV

CAPITAL MINIMO Y RESERVAS DE CAPITAL

Art.29

Monto del capital social

El monto del capital social pagado de una Compañía de Leasing no podrá ser inferior a siete millones de colones.

El consejo directivo de la Superintendencia, cada dos años, tomando como base el índice de precios al consumidor, previa opinión del Banco Central, deberá actualizar el monto del capital social pagado a que se refiere este Artículo, de manera que mantenga su valor real. Las Compañías de leasing tendrán un plazo de ciento ochenta días para ajustar su capital social.

Art. 30

Aumento de capital social

Las Compañías de Leasing podrán aumentar su capital social en cualquier tiempo. Las acciones que se suscriban deberán estar totalmente pagadas en el plazo que se fije por la respectiva Junta General de Accionistas.

La convocatoria para Junta General de aumento de capital social, se publicará en dos diarios de mayor circulación nacional, con quince días de anticipación a la fecha señalada para la reunión, mediante dos avisos por lo meno en cada uno.

En la Junta General a que se refiere el inciso anterior, deberá informarse claramente a los accionistas las razones que justifican el aumento de capital y las ventajas para éstos, de suscribir las nuevas acciones.

El acuerdo de aumento de capital social deberá publicarse en dos diarios de mayor circulación nacional.

En ningún caso se podrá capitalizar ni repartir en concepto de dividendos las utilidades no percibidas y el superávit por reevaluaciones.

Art. 31

Reducción de capital social

Solo con la autorización de la Superintendencia, una Compañía de Leasing podrá acordar la reducción de su capital social. En ningún caso se autorizara que dicho capital quede reducido bajo el monto de capital social pagado establecido en el Art. 29 de esta ley.

Art. 32

Reservas de Capital

Las Compañías de Leasing deben constituir una reserva legal que ascenderá por lo menos al veinticinco por ciento de su capital pagado. Para formar esta reserva legal, las instituciones destinaran, por lo menos, el diez por ciento de

sus utilidades anuales. Así mismo de acuerdo con sus estatutos podrán formar otras reservas de capital.

Art.33

Aplicación de utilidades

Al cierre de cada ejercicio anual las Compañías de Leasing retendrán de sus utilidades, después de la reserva legal, una cantidad equivalentes al monto de los productos pendientes de cobro netos de reservas de saneamiento. Estas utilidades retenidas no podrán repartirse como dividendos en tanto dichos productos no hayan sido realmente cobrados.

Las utilidades así disponibles se aplicaran y distribuirán conforme lo determinen las leyes, el pacto social y lo establecido en el inciso anterior.

CAPITULO V

SOLVENCIA

Art. 34

Relación entre Fondo Patrimonial y Activos Ponderados

Con el objeto de mantener constantemente su solvencia, las Compañías de Leasing deben presentar en todo tiempo una relación de por lo menos el ocho por ciento entre su fondo patrimonial y la suma de sus activos ponderados conforme a los porcentajes que establezca la Superintendencia sobre ponderación de riesgos que sean aplicables a los activos vinculados a operaciones de leasing.

Dicho fondo patrimonial no deberá ser inferior al capital social pagado indicado en el art. 29 de esta ley.

Art. 35

Fondo Patrimonial

Para los efectos de la presente Ley, se entenderá por Fondo Patrimonial o Patrimonio Neto la suma del Capital Primario y el Capital Complementario, menos el valor de las participaciones en acciones de sociedades, y otras participaciones de capital en cualquiera otra sociedad. Para efectos de determinar el fondo patrimonial el capital complementario será aceptado hasta por la suma del capital primario.

Para determinar el capital primario se sumarán el capital social pagado, la reserva legal y otras reservas de capital provenientes de utilidades percibidas. El capital complementado se determinará sumando los resultado de ejercicios anteriores, otras utilidades no distribuibles, el cincuenta por ciento del valor de las reservas de saneamiento voluntarias y el cincuenta por ciento de las utilidades netas de provisión de impuesto sobre la renta del ejercicio corriente, restando el valor de las perdidas si las hubiere.

No podrán computarse como Fondo Patrimonial, las reservas o provisiones de pasivos, ni las que tengan por objeto atender servicios de pensiones, jubilaciones y otros beneficios que obligatoria o voluntariamente la sociedad conceda a su personal. Tampoco se computarán las reservas de provisión como son las depreciaciones y las reservas de saneamiento creadas de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Art. 36

Bonos Convertibles en Acciones

Para los efectos de los dos artículos anteriores, las Compañías de Leasing podrán considerar como capital complementario a los bonos que emitan y coloquen, con carácter de convertibles en acciones de conformidad al art. 700 del Código de Comercio, los que en caso de concurso de acreedores se pagarán después de que sean cubiertos los créditos no preferentes, siempre que:

- a) Solo puedan ser redimidos mediante su transformación en acciones
- b) Devenguen una tasa de interés que refleje los plazos, riesgos y las condiciones del mercado.
- e) El saldo total de los documentos emitidos no exceda del treinta por ciento del capital y reservas de capital de la institución emisora; y
- d) Sean pagados a un valor no inferior al nominal

En la resolución que emita, la Superintendencia determinará las condiciones y características de emisión respectivas, con el objeto de verificar las exigencias precedentes.

TITULO TERCERO OPERACIONES DE LEASING

CAPITULO 1

OPERACIONES EN GENERAL

Art. 37

Tipos de Operaciones

Las Compañías de Leasing podrán efectuar las siguientes operaciones de leasing en moneda nacional o extranjera.

a) Actuar como representantes o mandatarias de empresas de leasing del exterior para la celebración de operaciones de leasing internacional con locatados con domicilio en el territorio de El Salvador.

b) Participar como copropietarias de activos en leasing conjuntamente con empresas de leasing del exterior dentro de las operaciones de leasing internacional.

e) Celebrar operaciones de leasing financiero sobre toda clase de bienes tanto incorporales como corporales, y dentro de estos últimos tanto muebles como inmuebles;

d) Celebrar operaciones de venta y retroarriendo (sale and lease back" con toda clase de empresas establecidas en El Salvador o en el exterior.

e) Celebrar operaciones de leasing sindicado mediante las cuales varias compañías de leasing participen conjuntamente como copropietarias de activos en leasing y de partes alícuotas de derechos a cobrar conscientes en los flujos de rentas contractuales derivadas de operaciones de leasing;

f) Celebrar operaciones de leasing sobre proyectos de infraestructura y activos de interés público para el desarrollo económico y social del país;

g) Obtener recursos financieros mediante la emisión de bonos, certificados de participación fiduciaria u otros títulos valores negociables, todos los cuales deberán ser calificados por una sociedad calificadora de valores debidamente autorizada para funcionar en el territorio donde se coloquen los títulos valores respectivos.

h) Contratar créditos y contraer obligaciones con, el Banco Multisectorial de Inversiones, bancos e instituciones financieras en general, del país o del extranjero.

i) Transferir a cualquier título créditos de su cartera, así como adquirir créditos, siempre y cuando dichas operaciones no se efectuaron con pacto de retroventa, el cual en caso de pactarse será nulo y de ningún valor. Se presumirá que se ha infringido esta disposición cuando los créditos regresen al acreedor original dentro de un plazo inferior a dos años.

j) Las demás operaciones que constituyan modalidades lícitas de leasing o arrendamiento financiero, y las que se encuentren relacionadas con el objeto social principal de las Compañías de Leasing y las que tengan como objeto el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones derivadas de la existencia y actividad de las mismas Compañías.

PARAGRAFO: Las Compañías de Leasing no podrán concentrar en un solo locatario ni en un solo grupo económico al cual pertenezca el locatario. más del veinticinco por ciento de su fondo patrimonial.

OPERACIONES ACTIVAS

Art. 38

Leasing Internacional

Las empresas de leasing del exterior o sus sucursales podrán celebrar operaciones de leasing internacional con locatarios que tengan domicilio en El Salvador siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que los equipos que se importen al país sean bienes de capital, es decir, que correspondan a los capítulos 78 y siguientes de la Nomenclatura Arancelaria del Sistema Armonizado Centroamericano (SAC).
- b) Que los Equipos ingresen al país bajo el Régimen de Importación Temporal que se reglamenta en el artículo 41 de la presente ley.

Art. 39

Régimen Jurídico Comercial de las operaciones de leasing internacional

Las operaciones de leasing internacional se registrarán por las disposiciones contenidas en la Convención de UNIDROIT sobre leasing Internacional adoptada el 28 de mayo de 1988 en la ciudad de Ottawa, Canadá.

Art. 40

Leasing Inmobiliario

Las Compañías de Leasing podrán celebrar operaciones de leasing sobre bienes inmuebles destinados a actividades agrícolas, industriales, comerciales o de prestación de servicios. No se permitirá a las Compañías de Leasing la celebración de operaciones de leasing sobre inmuebles destinados a vivienda.

En desarrollo de esta facultad, las Compañías de Leasing podrán, entre otros:

a) Adquirir inmuebles construidos para entregarlos en leasing a los locatarios

b) Adquirir lotes de terreno para financiar la construcción de edificaciones destinadas a explotaciones agrícolas, ganaderas, industriales, comerciales o de servicios. En este caso, las Compañías de Leasing deberán establecer el costo de(terreno y sus ajustes al mismo, incluyendo los costos financieros asociados a su inversión, como valor residual mínimo, que sea precio de la opción de compra que le otorguen al locatario, puesto que se prohíbe amortizar o depreciar la inversión en lotes de terreno. Las Compañías de Leasing podrán adquirir los materiales de construcción, pagar los costos directos e indirectos de construcción, incluyendo honorarios de arquitectos e ingenieros, jornales de trabajadores de construcción y demás costos, pero siempre sujetándose a una estricta auditoria e interventora de costos y desarrollo técnico de la construcción.

En los respectivos contratos se establecerá un costo financiero implícito en la construcción, el cual deberá comprender el costo total de los fondos para las Compañías de Leasing, un porcentaje adicional del 5% de los intereses y gastos financieros, como gastos de administración, y un margen de utilidad para las Compañías de Leasing. Dicho costo financiero podrá capitalizarse e incorporarse al costo total de los inmuebles construidos, el cual haya de servir como base para la liquidación de los cánones o rentas.

c) Adquirir el derecho de superficie, el cual se consagra mediante la presente ley, y que consiste en el derecho de edificar, sembrar y plantar sobre terreno ajeno con el consentimiento del dueño del terreno.

Todo propietario de terrenos podrá ceder el derecho de superficie sin desprenderse de la propiedad del terreno, cobrando una regalía superficiaria a quien, con su consentimiento, construya, siembre o plante sobre su terreno. Al cabo del periodo de cinco años o terminada la construcción, el que sea posterior, el propietario del

terreno tendrá derecho irrevocable a vender al propietario de la construcción, plantación o cementera, el terreno, por el valor que arrojen los avalúos comerciales vigentes en la fecha de la venta, imputándole al precio de venta, la totalidad de las regalías superficiarias recibidas. El derecho de superficie comprende el derecho de levantar construcciones hasta donde lo permitan las normas de urbanismo, sembrar y plantar dentro de los límites y condiciones establecidos por las normas legales vigentes.

Art. 41

Regimen fiscal del Leasing Inmobiliario

En las operaciones de leasing inmobiliario:

a) El Impuesto sobre Transferencia de Bienes Raíces, se causará por una sola vez en el momento en que el locatario ejerza o decida no ejercer, la opción de compra del inmueble, en el evento de la finalización del contrato de leasing. En el primer caso, el sujeto obligado al pago del impuesto será el locatario y en el segundo, será la Compañía de Leasing.

b) El precio de venta previsto en la opción de compra se entenderá definitivo e irrevocable para las partes.

Art. 42

El contrato de leasing inmobiliario deberá inscribirse en el registro de la Propiedad correspondiente sin perjuicio de los demás requisitos para las operaciones de leasing en general exigidos en la presente ley.

Art. 43

Leasing Sindicado

Las Compañías de Leasing podrán celebrar operaciones de leasing en cualquiera de las modalidades permitidas por la ley, mediante la coparticipación en la titularidad de los derechos reales sobre el Equipo y en los derechos de crédito sobre los flujos de rentas contractuales que se deriven de la operación leasing. Se aplicaran a las operaciones de leasing sindicado, en la medida que no sean incompatibles, las disposiciones del Código Civil sobre Comunidad o Copropiedad.

Las Compañías de Leasing que celebren operaciones de leasing sindicado deberán celebrar entre si un contrato mediante escritura publica debidamente inscrito en el Registro de Comercio en el cual se estipule, por lo menos, la definición de la comisión pagadera a la Compañía generadora del negocio, la definición de las Compañía de leasing encargada de administrar el contrato y su remuneración, y los procedimientos para repartir los recaudos y derechos de las Compañías de Leasing participantes,

Art. 44

Operaciones de venta y retroarriendo ("Sale and Lease Back")

Las operaciones de venta y retroarriendo no se considerarán como operaciones de leasing Para los efectos de los beneficios que consagra la presente ley.

CAPITULO II

OPERACIONES PASIVAS

Art. 45

Captación de fondos del publico

Las Compañías de Leasing no podrán captar fondos del publico en ninguna forma, ya sea en moneda nacional o extranjera. Solamente podrán recibir dinero a titulo de mutuo de sus accionistas siempre y cuando éstos hayan suscrito y pagado en su totalidad sus acciones, además de personas naturales o jurídicas. En caso que una Compañía de Leasing llegare a violar la presente disposición, serán solídadamente responsables del pago de las obligaciones contraídas para con terceros y de las sanciones que imponga la Superintendencia del Sistema Financiero de conformidad con lo dispuesto en la ley, los administradores, gerentes o funcionarios y/o empleados que hayan autorizado o ejecutado sin autorización la operación, sin perjuicio de las responsabilidades civiles, mercantiles y penales.

Art. 46

Emisión de Bonos y Certificados Fiduciarios de leasing

Las Compañías de Leasing podrán emitir bonos, y demás obligaciones negociables sin necesidad de acuerdo de la Junta General de Accionistas, bastando únicamente el acuerdo de la respectiva Junta Directiva; salvo para emitir bonos convertibles en acciones. En el caso de bonos, u. otros títulos valores negociables, las Compañías de Leasing deberán registrarse en la Superintendencia de Valores, en la forma que ésta determine.

Los bonos incorporarán una parte alícuotas de un crédito colectivo y serán de garantía general (quirografados). Deberán ser pagaderos a plazos superiores a 1 año,

y su emisión y colocación deberá ser calificada por al menos, una calificadora de valores y autorizada por la Superintendencia de Valores.

Las Compañías de Leasing también podrán crear y poner en circulación títulos valores denominados certificados fiduciarios de leasing, los cuales incorporarán partes alícuotas de los derechos reales sobre los activos en leasing y sobre los flujos en rentas. Estos certificados serán, al igual que los bonos, libremente negociables en el mercado de valores, previa calificación por parte de una calificadora de valores, y con autorizaciones de la Superintendencia de Valores. Los certificados fiduciarios de leasing serán certificados de participación en bienes y flujos de renta derivados de contratos de leasing y en lo pertinente, se someterán a las disposiciones del Código de Comercio en lo relativo a los Certificados Fiduciarios y Fideicomisos. Formarán parte del patrimonio autónomo objeto de la fiducia los Equipos en leasing y los derechos a cobrar las rentas al locatario que las Compañías de Leasing transfieran a un Banco en virtud de contrato de fideicomiso. En el contrato de fideicomiso se podrá establecer que las Compañías de Leasing que actúen como fideicomitentes se reserven la administración de las respectivas operaciones de leasing, y se preverán la distribución de las comisiones entre la Compañía de leasing y el Banco que actúe como Fiduciario. En caso de disolución o quiebra de una Compañía de Leasing, podrá estipularse dentro del fideicomiso que la administración de las operaciones puedan ser dadas en administración a otra Compañía de Leasing.

Tanto los bonos que emitan las Compañías de Leasing como los certificados de participación fiduciaria deberán ser obligatoriamente inscritos en Bolsa y calificados por una sociedad calificadora de valores.

Art. 47

Autorización al Banco Multisectorial de Inversiones

El Banco Multisectorial de Inversiones podrá otorgar prestamos a los bancos que, en desarrollo de actividades de banca de inversión realicen operaciones de "underwriting" o de suscripción para colocación entre el público de bonos quirografarios y de certificados fiduciarios de leasing.

Art. 48

Recursos de Bancos

Toda Compañía de Leasing podrá recibir prestamos de los bancos, para lo cual serán garantías admisibles la cesión en garantía de los contratos de leasing, las cuales se contabilizarán, para todos los efectos legales, por el valor presente neto de los flujos pendientes de acusación, cobro y recaudo. Esta cesión en garantía

se calificará como garantía real, y llevará consigo la cesión, de los derechos de arrendador, sujeta a la condición suspensiva del incumplimiento de la Compañía de Leasing y la sustitución del cesionario, banco en la calidad de vendedor, en el evento que el locatario adquiriera el derecho de ejercer la opción de compra.

Art. 49

Recursos del Banco Multisectorial de Inversiones

El Banco Multisectorial de Inversiones podrá otorgar créditos a través de las Compañías de Leasing que se encuentren autorizadas para operar en el territorio de El Salvador que financien proyectos de inversión del sector privado.

TITULO CUARTO

DISPOSICIONES ESPECIALES RELACIONADAS A LOS TRIBUTOS

Art. 50

Impuesto sobre la Renta en Operaciones de Leasing Internacional

En toda operación de leasing internacional, se establece la retención del dos por ciento en concepto de Impuesto sobre la Renta a las sumas pagadas a empresas dedicadas a leasing internacional consistentes en cuotas o cánones por servicios generados en el país. Dicha retención deberá efectuarse el locatario sobre las respectivas cuotas o cánones y enterarse conforme lo establece la ley de Impuesto sobre la Renta.

Art. 51

Importaciones de Equipos bajo Leasing Internacional

Los Equipos que ingresen al territorio Salvadoreño amparados en contratos de leasing internacional deberán someterse al Régimen de Importación Temporal.

Mediante dicho Régimen, los locatarios quedan obligados como importadores a cumplir con las siguientes obligaciones aduaneras:

- Presentar ante la autoridad aduanera competente en el puerto de ingreso de la mercadería conforme al Arancel de Aduanas de El Salvador, la autoliquidación del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios y los derechos arancelarios a la importación.
- En caso que el equipo sea reexportado, estará exento del pago de tributos a la importación siempre y cuando dicha reexportación sea realizada dentro de los seis meses siguientes a su importación. Caso contrario los pagará en el mes siguiente a dicho plazo.

- Cuando el locatario ejerza la opción de compra antes de transcurrido el plazo señalado en el literal anterior, este deberá pagar los tributos a la importación correspondiente al equipo en el momento de ejercerla.

Art.52

Régimen administrativo Aduanero

En ningún caso podrán las autoridades aduaneras imponer sanciones que impliquen la retención, decomiso o medida similar de los Equipos amparados en los contratos de leasing internacional. No obstante; las autoridades aduaneras podrán exigir a las Compañías de Leasing que, como requisito para reexportar los equipos que hayan sido objeto de una operación de leasing internacional y que hayan gozado del régimen de importación temporal definido en la ley, que garantice mediante garantía bancaria o de compañía de seguros, que comprará las deudas fiscales a cargo del locatario, junto con su privilegio legal correspondiente, dentro de los seis meses siguientes a la reexportación del equipo, si el locatario no pagase antes los derechos arancelarios pendientes de pago.

En todo evento de reexportación de equipos amparados en contratos de leasing internacional, en que se exceda el Periodo señalado en el art. 51, deberán pagarse los tributos aduaneros en la fecha cuando el propietario de los equipos o sus representantes soliciten a la Aduana, la reexportación de los mismos. Esta solicitud deberá ser resuelta por la Aduana dentro de los tres días hábiles siguientes a su radicación. En caso de no notificarse respuesta al solicitante dentro de los mencionados tres días, la solicitud de reexportación se entenderá irreversiblemente aprobada y el Equipo podrá libremente abandonar el territorio Salvadoreño.

Art. 53

Incorporación al costo del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

En toda operación de leasing que tenga por objeto bienes muebles y a la prestación de servicios pagado en su adquisición, será base para el cálculo de la amortización, lo mismo que para el cálculo de los cánones a cargo del locatario. Por lo tanto la compañías de leasing no tendrán crédito fiscal por el impuesto pagado en la adquisición de equipos destinados a operaciones de leasing.

Art. 54

Beneficio Fiscal por celebrar operaciones de leasing

Se establece para los locatarios de operaciones de leasing que demuestren la celebración de los respectivos contratos, el beneficio fiscal por medio del cual podrán obtener la devolución del seis punto cinco por ciento del costo de adquisición del Equipo en leasing, el cual se determinará a partir del valor facturado por el proveedor del Equipo.

La devolución a que se refiere el inciso anterior en ningún caso excederá del seis punto cinco por ciento del valor facturado por el proveedor y la hará efectiva el Ministerio de Hacienda previo cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Presentación de la solicitud de devolución del seis punto cinco por ciento del valor facturado por el proveedor del equipo ante el Ministerio de Hacienda, dentro de los sesenta días calendario siguientes a la fecha de inscripción del contrato de leasing en el Registro de Comercio.

- Original y fotocopia de NIT y Cedula de Identidad Personal, en el caso de personas naturales.
- Original y fotocopia de NIT, Escritura de Constitución de la sociedad y la credencial con que acredita su personería jurídica el Representante Legal cuando se trate de personas jurídicas.
- Copia del contrato de leasing suscrito con el arrendatario debidamente inscrito en el Registro de Comercio.

PARAGRAFO PRIMERO

La devolución a que se refiere el artículo, se hará efectiva por el Ministerio de Hacienda dentro de los 45 días calendario siguientes de recibida la documentación requerida en el presente artículo.

El ingreso obtenido producto de la devolución a que se refiere el artículo anterior, no es gravable para los efectos del Impuesto sobre la renta.

En caso de las sociedades, el anterior beneficio fiscal se aplicará, tanto a la Sociedad titular como a los socios individualmente considerados, respecto a las utilidades o dividendos provenientes de la actividad favorecida.

En caso de que el socio sea una persona jurídica, este derecho será exclusivo de ésta, entendiéndose que ésta no podrá trasladarlo sucesivamente a sus socios.

El Ministerio de Hacienda podrá compensar los saldos acreedores con las deudas de impuestos internos, intereses y multas de conformidad al Reglamento de esta Ley, conservando el derecho conferido por la Ley respectiva, de gozar de plazos escalonados por el pago del Impuesto sobre la Renta.

PARAGRAFO SEGUNDO

Queda facultada la Superintendencia del Sistema Financiera para emitir los instructivos, ordenes y demás disposiciones necesarias para desarrollar los principios establecidos en la presente Ley, a efecto de facilitar la aplicación de la misma.

Art. 55

Provisión General de Cartera

Las Compañías de Leasing podrán deducir de su renta gravable, anualmente, hasta el dos por ciento de su cartera total consistente en la sumatoria de los cánones de arrendamiento pendientes de causarse derivados de operaciones de leasing, siempre y cuando esta suma se mantenga en una provisión contable no susceptible de ser aplicada contra gastos, sino únicamente contra pérdidas de cartera. De aplicarse la provisión para destinación diferentes a las pérdidas de cartera, las Compañías deberán pagar el impuesto sobre la renta reducido por operación de la deducción por cartera, incrementado en un ciento por ciento de penalidad.

Art. 56

Amortización de Inversiones en Equipos en Leasing

Las Compañías de Leasing podrán registrar como gasto deducible una amortización de su inversión en los Equipos dados en leasing equivalente a la amortización financiera de los flujos de rentas del respectivo contrato a medida que se vayan causando. Para estos efectos, el plazo de amortización aplicable a la inversión en los equipos será el plazo del contrato de leasing. Al efecto, las Compañías de Leasing deberán mantener una tabla de amortización financiera. Para los efectos de esta Ley, se entiende por amortización financiera la recuperación de una inversión que se produce mediante la aplicación de una tasa de rendimiento a unos flujos de ingresos futuros. Dicha tasa de rendimiento comprende el costo de los recursos para la Compañía de Leasing y un margen de utilidad.

Art. 57

Deducción plena de las rentas, cuotas o cánones

Los locatarios que mantengan vigentes contratos de leasing con compañías de leasing debidamente autorizadas para funcionar conforme a la presente ley y a las demás normas que la complementen adicionen o reformen, podrán registrar como costo o gasto deducible de su renta obtenida, el valor de los cánones, cuotas o rentas causadas a su cargo en virtud de dichos contratos de leasing vigentes sobre equipos que se exploten en el negocio de los respectivos locatarios.

Art. 58

Base imponible para el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y la Prestación de servicios en relación con las rentas.

La base imponible del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios que grava la prestación del servicio de leasing será la suma que resulte de restar del valor del canon, el cociente del costo del Equipo dividido por el número de meses del plazo del contrato. Los locatarios tendrán derecho a aplicar el correspondiente crédito fiscal por el impuesto que paguen junto con los cánones derivados de contratos de leasing.

TITULO QUINTO

SUPERVISION Y SOLUCION DE CONFLICTOS

Art. 59 Supervisión

las Compañías de leasing serán supervisadas por la Superintendencia, la que tendrá solamente las atribuciones que dispone esta Ley dentro del marco de las establecidas en su Ley Orgánica.

La función primordial de la Superintendencia será velar por la responsabilidad, idoneidad y carácter de los accionistas y administradores de las Compañías de leasing, y promover la difusión abierta y transparente de la información económica y financiera de las mencionadas Compañías para informar a los inversionistas en ellas. Dado que a las Compañías de leasing les es prohibido captar recursos del público, la Superintendencia ha de velar porque éstas informen adecuadamente a los inversionistas profesionales que invierten en ellas, acerca de su administración, riesgos de sus inversiones, solvencia y calidad de su portafolio.

No obstante lo anterior, la Superintendencia aplicará las sanciones contempladas en su ley orgánica, según el procedimiento en ella establecido, a quienes infrinjan las relaciones de solvencia y de concentración de riesgos de que trata la presente ley.

Art. 60

Costos de Supervisión

Las Compañías de Leasing contribuirán a cubrir los costos por los servicios de inspección de la Superintendencia, según ella lo determine, hasta el cincuenta por ciento del presupuesto anual de la unidad que para el efecto de supervisión de las

mismas establezca la Superintendencia, de una manera proporcional a los activos totales de las Compañías de leasing, conforme al balance general correspondiente al cierre del ejercicio económico del año calendario inmediato anterior de la Superintendencia del Sistema Financiero.

Son funciones de la Superintendencia, las siguientes:

a) Conceder autorización de funcionamiento a las Compañías de leasing que se constituyan en el territorio nacional

b) Conferir autorizaciones para la promoción pública de Compañías de Leasing que se constituyan en El Salvador.

c) Velar porque las Compañías de leasing cumplan adecuadamente su objeto social, las normas que rigen su estructura financiera y su función social en forma ética y sujeta a parámetro de equidad.

d) Investigar, sancionar y tomar posesión con fines liquidatorios de los bienes y haberes de toda persona natural o jurídica que celebre operaciones de leasing en calidad de arrendadora, sin ser compañía de leasing debidamente autorizada por la misma Superintendencia.

e) Fijar normas para la elaboración de informes financieros que deberán ser presentados a la misma y puestos a la disposición del mercado de capitales y los inversionistas.

f) Velar Porque se mantengan los capitales mínimos, las relaciones de solvencia y los límites de concentración de riesgos previstos en la presente ley, para lo cual podrá imponer sanciones diarias de hasta diez salarios mínimos legales mensuales. Las

resoluciones que impongan las respectivas multas una vez se encuentran en firme, deberán ser publicadas para informar a los inversionistas.

g) Las demás funciones que le asigne la Ley y los reglamentos de la misma.

CAPITULO 111

SOLUCION DE CONFLICTOS

Art. 61

Acciones en caso de incumplimiento del locatario

En caso de incumplimiento por parte del locatario, las Compañías de Leasing tienen acción ejecutiva, la cual podrá acumularse con la de recuperación de tenencia de los bienes arrendados, y se tramitarán por el, procedimiento sumario establecido en la Ley de Procedimientos Mercantiles. Con la presentación de la demanda, las Compañías de Leasing podrán solicitar la practica del secuestro del Equipo arrendado como medida cautelar, la cual deberá ser decretada por el juez, dentro de los tres (3) días siguientes a la radicación de la demanda. En caso de oposición a la medida por parte del locatario, el juez solamente suspenderá su ejecución cuando el locatario constituya garantía bancaria por la totalidad de las

sumas reclamadas por el demandante, incrementada en un cincuenta por ciento para cubrir costos y costas de la cobranza.

Art. 62

Mediación en caso cae quejas del locatario

Las partes, de común acuerdo, podrán pactar en el contrato respectivo que en caso de conflictos por las obligaciones derivadas de los mismos, éstas podrán someterse a un procedimiento de arbitraje de conformidad a las disposiciones establecidas en la legislación mercantil.

TITULO SEXTO

CONTABILIDAD DEL LEASING

Art. 63

Principios y normas contables

La Ley Salvadoreña reconoce el principio general de que las Compañías de Leasing son propietarias de los Equipos objeto de toda operación de leasing, y que, por lo tanto, es oponible a toda persona el derecho real de dominio de las Compañías de Leasing. En consecuencia, cualquier controversia que verse sobre la pretensión de incorporar a la masa de la quiebra o de la liquidación de un locatario, Equipos en leasing, deberá resolverse reconociendo el derecho exclusivo de propiedad de la Compañía de Leasing y negando toda pretensión a incorporar tales bienes dentro de la masa de la quiebra o liquidación del locatario.

Para efectos contables, la Superintendencia podrá establecer las reglas contables que deberán aplicarse a las operaciones de leasing en El Salvador. La Superintendencia deberá tornar en cuenta al realizar el reglamento las disposiciones contenidas en el International Accounting Standard No.17 que emite el Instituto Internacional de Contaduría, con sede en Londres, reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte,

a efecto de armonizar el tratamiento contable del leasing en El Salvador, con los principios de contabilidad generalmente aceptados a nivel universal.

TITULO SEPTIMO

LEGISLACION SUPLETORIA

Art. 64

Aplicación Supletoria

En todo lo no previsto en la presente ley se aplicarán las normas mercantiles, civiles, registrales y catastrales en lo que no se opongan a la presente ley.

TITULO OCTAVO

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Art.65

Disposiciones Transitorias

Las Compañías de leasing que se encuentren constituidas en la fecha de iniciación de la vigencia de la presente ley, dispondrán de un plazo de dos años para ajustarse al monto de capital mínimo previsto en la ley, debiendo cubrir cada año el cincuenta por ciento del valor necesario para alcanzar dichas cantidades. Para estos efectos, la respectiva Compañía de Leasing podrá capitalizar utilidades retenidas y todas las reservas diferentes a la reserva legal.

Art.66

Los contratos y obligaciones que a la fecha de entrada en vigencia de la presente ley hayan sido suscritos y cuyos efectos se encuentren vigentes, dispondrán de un plazo de seis meses para adecuarse a las disposiciones de la misma, caso contrario, no gozarán de ninguno de los beneficios de la presente ley.

TITULO NOVENO

DISPOSICIONES FINALES

Art.67

Aplicación Preferente

La Presente ley *por* su carácter especial prevalecerá sobre cualquiera otra que la contraríe.

Art.68 Vigencia

El presente decreto entrará en vigencia sesenta días después de su publicación en el Diario Oficial.

ANEXOS

ANEXO No.1

Volumen y cuota de mercado de leasing, 1988-94

(miles de millones de US\$ (M\$) y porcentajes; clasificados por M\$ en 1994)

País	Nivel de ingresos	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994	
		M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%
Estados Unidos	A	112.7	32	122.4	33	120.3	32	123.9	32	120.3	32	125	32	140.2	30
Japón	A	53.7	10	53.9	10	61.6	8	64.4	8	62.8	8	59.9	8	73.7	9
Alemania	A	15.6	15	18.3	18	21.5	16	25.1	14	31.7	17	26.5	16	28.3	16
Gran Bretaña	A	16.3	20	20.3	24	21.8	20	22.4	23	12.3	19	12.8	19	13.4	16
Corea	M	3.9	13	3.1	11	6.8	16	9.5	22	8.4	20	9.1	23	13.2	26
Francia	A	15.8	17	19.9	19	21.5	17	18.5	17	14.2	15	10.4	13	10.9	13
Italia	A	9.5	13	12.1	15	20.3	21	21	16	12.8	12	7.8	11	9.3	13
Brasil	M	1.9	4	1.2	1	1.1	1	2.0	4	4.1	8	6.6	10	8.1	20
Australia	A	7.0	33	7.3	30	4.7	25	3.7	20	3.9	20	4.5	20	5.6	21
Canadá	A	3.9	10	3.9	9	3.2	9	4.1	10	4.8	11	4.5	13	4.6	14
Sudáfrica	M	2.7	-	2.7	-	3.3	-	3.8	-	4.9	-	5.1	-	4.5	-
Países bajos	A	2.3	12	3.4	17	4.1	8	3.8	9	4.1	11	3.3	9	3.9	13
Hong kong	A	1.5	-	2.0	-	3.1	-	3.1	-	3.3	-	4.2	-	3.7	13
España	A	7.9	26	9.9	28	10.8	28	10	17	6.4	18	3.8	18	3.5	14
México	M	0.4	1	0.5	2	1.9	6	2	5	2.5	4	3	5	3.2	5
Suecia	A	4.4	27	3.4	20	4.8	15	4.9	22	4.2	26	2.0	20	2	20
Indonesia	B	0.9	6	1.5	8	1.9	9	2.0	9	1.8	8	3.2	14	2.7	7
Suiza	A	1.1	7	1.4	10	1.9	9	1.7	12	2	11	2	13	2.6	16
Austria	A	1.5	13	1.9	13	2.4	14	3.3	18	2.8	17	2.5	17	2.5	13
Bélgica	A	1.1	7	1.7	8	2.3	9	2.5	7	2	7	1.6	7	1.8	11
Irlanda	A	0.7	19	1	28	1.2	28	1.2	28	1.2	32	1.3	43	1.4	46
Portugal	M	0.8	10	0.9	10	1.5	10	1.7	21	1.9	20	1.6	24	1.4	19
Colombia	M	0.1	1	0.1	2	0.2	6	0.3	9	0.6	15	1	21	1.3	18
Taiwán	A	0.5	4	0.6	4	0.5	-	0.7	-	0.8	11	1	13	1.1	13

País	Nivel de ingresos	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994	
		M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%	M\$	%
China	B	1.2	1	2	2	1.8	2	1.5	1	1.9	1	1	4	1.1	4
Hungría	M	0.3	-	0.3	-	0.3	6	0.3	8	0.7	18	0.6	18	1.1	19
Rep. Checa	M	-	-	-	-	-	-	0.2	13	0.6	18	0.7	16	1	20
Noruega	A	0.8	8	0.4	4	0.4	4	0.5	4	0.5	5	0.5	6	0.9	8
Chile	M	0.1	4	0.2	4	0.3	5	0.3	5	0.5	7	0.8	8	1.5	15
Tailandia	M	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.3	1	0.2	1	0.6	1	0.8	2
Malasia	M	0.5	10	0.5	7	0.6	7	0.8	7	0.7	5	0.7	5	0.8	5
Dinamarca	A	0.8	8	1.2	11	1.5	12	1.4	7	0.8	11	0.6	11	0.8	0
Venezuela	M	0.9	12	0.4	12	0.2	8	0.7	15	0.9	16	0.8	15	0.7	20
India	B	0.5	2	0.5	1	0.6	1	0.5	2	0.5	1	0.4	1	0.7	5
Finlandia	A	0.8	7	0.9	3	0.8	2	0.6	6	0.4	7	0.4	9	0.5	9
Turquía	M	0.1	1	0.2	2	0.3	2	0.3	2	0.4	3	1	6	0.4	2
Nueva Zelanda	A	0.1	-	0.1	-	0.4	-	0.3	-	0.3	-	0.4	-	0.4	-
2Israel	A	0.4	-	0.4	-	0.1	-	0.1	-	0.2	-	0.2	-	0.3	5
Paquistaní	B	0.0	1	0.1	2	0.1	2	0.2	4	0.3	5	0.3	5	0.3	6
Filipinas	M	0.1	1	0.1	1	0.1	1	-	-	0.1	1	0.1	1	0.3	2
Polonia	M	-	-	0.1	-	-	-	0.1	2	0.1	3	0.1	-	0.3	4
Perú	M	0.1	-	0.1	-	-	-	0.1	3	0.1	2	0.1	2	0.2	3
Grecia	M	0.1	3	0.1	3	0.1	6	0.2	5	0.3	4	0.2	4	0.2	4
Marruecos	M	0.1	2	0.1	3	0.1	2	0.2	5	0.2	5	0.2	4	0.2	6
Singapur	A	0.2	-	0.3	-	0.4	-	0.3	-	0.3	-	0.2	-	0.2	-
Luxemburgo	A	0.1	8	0.2	9	0.2	-	0.2	-	0.2	-	0.1	10	0.2	10
Sri Lanka	B	0.0	3	-	-	0.0	4	-	-	0.1	4	0.1	4	0.1	5
Eslovenia	M	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-	0.1	-
Eslovaquia	M	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	9
malawi	B	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-	0.1	-	0.0	18

Fuente: Leasing en los mercados emergentes 1996.

A: alto; M: medio; B: bajo.

ANEXO No.2

Elementos Jurídicos del contrato de Arrendamiento

El contrato de Arrendamiento: Según el Art. 1703 del Código Civil, es aquel contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio y la otra a pagar por este goce obra o servicio un precio determinado.

Lo esencial es que se transfiere solamente el uso o disfrute de la cosa que se da en arrendamiento es decir el arrendador tiene siempre la propiedad y por tanto el poder de disposición de la cosa dada en arrendamiento. Los caracteres principales de este contrato son:

- a) Es un contrato Consensual, es decir se perfecciona por el mero acuerdo del contrato de las partes desde el instante en que el mismo se presta.
- b) Bilateral, ya que surgen obligaciones para ambas partes, uso de la cosa contra el pago del precio.
- c) Oneroso, ya que si se entregara la cosa sin estipulación de pago no estaríamos ante un contrato de arrendamiento sino más bien de un comodato.
- d) Conmutativo, ya que cada una de las partes contratantes da lo equivalente a lo que recibe.
- e) Temporal, porque tiene un plazo determinado.
- f) Es un contrato de tracto sucesivo, ya que las prestaciones son de cumplimiento reiterado o continuo.

Régimen Legal: Los elementos del contrato.

Los requisitos de capacidad objeto y forma de los arrendamientos de cosas sometidos al código civil son los siguientes:

a) Capacidad de los contratantes: Siendo el arrendamiento en términos generales un mero acto de administración podrían ser arrendadores todos los que tengan capacidad para administrar es decir solo están excluidos los menores y los incapacitados.

Para celebrar un contrato de arrendamiento será suficiente tener la capacidad general para contratar.

b) Objeto del Arrendamiento: El objeto es doble, ya que el arrendador se obliga a ceder el uso de una cosa y el arrendatario a dar por ella un precio.

- Cosa: El art.1704 del código civil pueden ser objeto de arrendamiento todas las cosas muebles, inmuebles presentes o futuras, corporales o incorporales siempre que estén dentro del comercio esto significa que deben ser actos lícitos (permitido por la ley).

- Precio: El precio ha de ser cierto y determinado puede consistir en dinero o en frutos naturales de la cosa arrendada según lo establece el art. 1705 del código civil.

c) Forma del Arrendamiento: Se establece en el Art. 1703 inciso segundo del código civil que deberán constar por escrito los arrendamientos cuyo precio exceden de Doscientos Colones en cada periodo.

Si se tratase del arrendamiento de bienes inmuebles este contrato deberá constar en escritura publica y podrá se inscrito en el registro publico de la propiedad raíz e hipoteca.

Efectos del Arrendamiento.

Las principales obligaciones de las partes son para el arrendador procurar al arrendatario el goce o uso pacifico de la cosa y para el arrendatario pagar el precio convenido.

1. Obligaciones del Arrendador.

- a. Entregar al arrendatario la cosa o objeto del contrato. Art. 1712 numeral primero del código civil.
- b. Hacer en ella (en la cosa) durante el arrendamiento todas las reparaciones necesarias a fin de conservarla para el uso que ha sido destinada. Art. 1712 numeral segundo del código civil.
- c. Mantener al arrendatario en el goce pacifico del arrendamiento durante el tiempo que dure el contrato. Art. 1712 numeral tercero del código civil.

2. Obligaciones del Arrendatario.

- a. El arrendatario debe pagar el precio del arrendamiento en los términos convenidos.

Si es de bienes muebles habrá que distinguir según sea un arrendamiento:

- Por un cierto número de años, meses o días el precio se deberá siempre a la expiración del respectivo mes o día.

- Si se pacta una suma completa, no una pensión periódica se debe esta suma completa hasta el final.
 - b. Debe usar la cosa arrendada conforme a los términos del contrato y si en este no se ha estipulado nada conforme al uso al que naturalmente esta destinado la cosa. Art. 1726.
 - c. El arrendatario tiene que responder del deterioro o perdida que tuviere la cosa arrendada.
 - d. El poder de comunicar al arrendador en el plazo más breve, toda usurpación o novedad dañosa que otro haya realizado.
 - e. Devolver la cosa objeto de contrato al finalizar el arriendo en el mismo estado en que le fue entregada a menos que la cosa hubiese perecido o se hubiese dañado por el uso y el goce legitimo. Art. 1735 del Código Civil.

Finalización del contrato de Arrendamiento.

a. Término del Plazo.

Si el contrato de arrendamiento se ha hecho por un tiempo determinado, concluye el día prefijado.

b. Resolución del Contrato por Incumplimiento.

Si el arrendador o arrendatario no cumpliera alguna de las variaciones del contrato puede pedir la terminación del mismo y la indemnización. El Art.1726 inciso segundo del código civil establece que si el arrendatario incumple su

obligación de usar la cosa arrendada conforme al uso convenido el arrendador podrá reclamar la terminación del contrato.

c. Pérdida de la cosa arrendada.

El Art. 1738 numeral primero del código civil establece como causal de terminación del contrato la destrucción total de la cosa arrendada.

d. Por la extinción del derecho del arrendador.

Dentro de esta causa de terminación del arrendamiento debemos analizar varios supuestos.

- Que el derecho del arrendador se extinga por la venta de la cosa arrendada. Si el arrendador vende la cosa que ha dado en arrendamiento, el arrendatario puede exigirle indemnización al arrendador siempre que el nuevo propietario no respete su derecho de arrendamiento, de lo que se deduce que si el nuevo propietario tiene obligación de respetar el arrendamiento, el arrendatario no podrá exigirle al arrendador ninguna indemnización.
- Cuando el arrendador es privado a consecuencia de una expropiación forzosa. Esto se regula en el Art. 1748 del código civil. La expropiación pone fin al contrato de arrendamiento pero se permite al arrendatario tomarse un tiempo para poner en orden sus cosas antes de ser desalojado. Si el arrendamiento se ha pactado por un cierto número de años y consta en escritura pública, el Estado o la Corporación expropiadora deberá pagar al arrendatario una indemnización.
- Cuando el arrendador ve extinguido su derecho de usufructo produce la inmediata extinción del arrendamiento, en este caso el arrendatario no tiene derecho a la indemnización de los perjuicios porque el arrendador a contratado en una calidad diferente a la del propietario.

Determinación de la renta

Según la leyes tributarias Titulo IV Capitulo Único Art.28 sobre la determinación de la Renta Neta se determinará deduciendo de la renta obtenida los costos y gastos necesarios para su producción y la conservación de su fuente, los que esta ley determina. Según el Art.29 son deducibles de la renta obtenida los arrendamientos de los bienes muebles e inmuebles, destinados directamente a la producción de ingresos computables, como herramientas, maquinaria, local para oficina, almacenaje, bodegas, fabricas, tierras, bosques y otros arrendamientos destinados directamente a la producción de ingresos computables

ANEXO No.3



ENCUESTA PARA OFERENTES

La presente encuesta forma parte de una Investigación y aplicación sobre los tipo de arrendamientos(Leasing) teniendo por objetivo conocer la situación actual de los oferentes de este producto financiero.

Nombre de la empresa: _____

Nombre del entrevistado: _____

Teléfono: _____

1) ¿Ofrece la modalidad de Leasing o arrendamiento?

Si su respuesta es NO por favor pase a la pregunta No.14

SI

NO

2) ¿Por qué oferta esta modalidad?

Mayor rentabilidad propia.

Para incrementar las ventas.

Le gusto el modelo

Estrategia de mercadeo.

Giro propio de la empresa

Otros. Especifique: _____

3) ¿Desde cuándo oferta este modelo?

- Siempre.
- Desde hace 5 años.
- Desde hace 4 años.
- Desde hace 3 años.
- Desde hace 1 ó 2 años.
- Menos de 1 año.

4) ¿Conoce acerca del marco legal sobre arrendamiento o Leasing?

- Si
- NO

5) ¿El no existir un marco legal, cree que es un problema para su ejecución?

- Si
- NO
- Porque _____

6) ¿Que tipo de Leasing utiliza para el arrendamiento de su equipo?

- Leasing Financiero
- Leasing Operativo
- Lease-back

7) ¿Si ofrece Leasing Financiero, cual es el plazo mínimo de contrato?

- 1 año
- 3 años
- Otros especifique _____

8) ¿El contrato de Leasing Financiero incluye mantenimiento?

- Si
- NO
- Opcional

9) ¿Si utiliza Leasing Operativo, cual es plazo mínimo de contrato?

- 6 meses
- Menor de 6 meses
- 1 año
- Otros Especifique_____

10) El contrato de Leasing operativo incluye mantenimiento

- Si
- NO
- Opcional

11) ¿Si utiliza Lease-back, cual es plazo mínimo de contrato?

- 1 año
- 3 años
- Otros Especifique_____

12) El contrato de Lease-back incluye mantenimiento

- Si
- NO
- Opcional

13) ¿Por quien o por que medio se enteró del modelo y comenzó a ofrecerlo?

- Socios Nacionales.
- Asesores financieros
- Revistas
- Publicaciones
- Socios extranjeros.
- Otras empresas que ya lo practican.
- Otros. Especifique: _____

14) ¿Para qué tipo de activo(s) ofrece esta opción?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Beepers. | <input type="checkbox"/> Computadoras |
| <input type="checkbox"/> Bienes Inmuebles. | <input type="checkbox"/> Equipo de oficina (fax, contómetros, etc.) |
| <input type="checkbox"/> Bienes Muebles. | <input type="checkbox"/> Fotocopiadoras. |
| <input type="checkbox"/> Mobiliario de oficina (escritorios, sillas, estanterías, etc.) | <input type="checkbox"/> Vehículos. |
| <input type="checkbox"/> Equipos de alta tecnología, con rápida obsolescencia. | <input type="checkbox"/> Maquinaria pesada. |
| <input type="checkbox"/> Otros: | <input type="checkbox"/> Maquinaria industrial. |

15) ¿Utiliza fondos propios para la adquisición de activos o prestamos de la Banca?

1.-

2.-

3.-

4.-

Si su respuesta al literal 1 fue No, conteste las siguientes preguntas

16)¿Si no utiliza Leasing, porque cree que no lo ha utilizado a pesar de conocerlo o haber escuchado hablar de el?

- Falta de información
- Falta de una regulación legal.
- Recursos limitados
- Falta de competencia

17)¿Que tipo de modalidad utiliza para el financiamiento de bienes?

- Compra/ Venta al contado
- Compra/ Venta a plazos
- Alquileres
- Otros _____

ANEXO No.4



ENCUESTA PARA DEMANDANTES

La presente encuesta forma parte una investigación y aplicación sobre los tipos de arrendamiento teniendo por objetivo conocer la situación actual de los demandantes de este producto financiero.

Nombre de la empresa: _____

Nombre del entrevistado: _____

Teléfono: _____

1) ¿Ha escuchado usted alguna vez acerca del Leasing?

SI NO

2) ¿Con qué, asocia la palabra LEASING?

Préstamo

Alquiler

Compra

Gasto

Ahorro

Arrendamiento

Otros. Especifique: _____

3) ¿Ha utilizado alguna modalidad de Leasing o arrendamiento alguna vez?

Si su respuesta es NO, por favor pase a la pregunta No.12

Si su respuesta es SI, por favor pase a la siguiente pregunta

SI

NO

4) ¿Qué tipo de modalidad de Leasing o arrendamiento a utilizado para la adquisición de su equipo?

- Leasing operativo
- Leasing Financiero
- Lease-back

5) ¿En qué tipo de activo(s) ha invertido utilizando este modelo?

- 1. Vehículos.
- 2. Maquinaria pesada.
- 3. Maquinaria industrial.
- 4. Beepers.
- 5. Bienes Inmuebles.
- 6. Mobiliario de oficina (escritorios, sillas, estanterías, etc.)
- 7. Computadoras
- 8. Equipo de oficina (fax, contómetros, etc.)
- 9. Fotocopiadoras.
- 10. Equipos de alta tecnología, con rápida obsolescencia.
- 11. Otros. Especifique: _____

6) ¿Por qué lo utiliza?

- 1. No se incluye en sus estados financieros
- 2. Protección contra la obsolescencia
- 3. Más accesible
- 4. No se refleja como cuentas por pagar
- 5. La propiedad del bien recae sobre el arrendador
- 6. Menores costos de operación
- 7. Por la innovación del modelo.
- 8. Es fácil de contabilizar.

9. Opción de compra, devolución y renovación del equipo

10 Otros. Especifique: _____

7) ¿Por medio de quien o que medio se enteró de estos modelos?

Revistas

Publicaciones

Socios Nacionales.

Asesores financieros

Socios extranjeros.

Otras empresas que ya lo utilizaban

Otros. Especifique: _____

8) ¿Con qué empresa(s) ha adquirido este modelo?

1.-

2.-

3.-

4.-

9) ¿Desde cuando ha utilizado esta modelo de adquisición de activos?

Siempre.

Desde hace 4 o 5 años.

Desde hace 3 o 4 años.

Desde hace 2 o 3 años.

Desde hace 1 o 2 años.

Menos de 1 año.

10) ¿Cuales son las ventajas de utilizar el modelo?

1.-

2.-

3.-

4.-

5.-

11) ¿Ha encontrado alguna(s) desventaja(s) en la utilización del modelo?

1.-

2.-

3.-

4.-

Si su respuesta a la pregunta No 3, fue NO conteste las siguientes preguntas

12). Porqué, cree que no ha utilizado la figura de Leasing?

Altas cuotas

No cree en la figura de Leasing

Falta de información

Limitados beneficios

Recursos limitados

Otros: _____

13. El Leasing ha sido definido como una moderna fórmula de financiación que permite al empresario o profesional utilizar económicamente bienes de capital productivo, a cambio del pago de un alquiler con la posibilidad de adquirirlos posteriormente por un precio establecido de antemano.

Otro concepto de Leasing es un acuerdo contractual que permite a una parte (arrendatario) utilizar un activo de propiedad de la empresa de Leasing (arrendador) a cambio de ciertos pagos periódicos).

Ventajas:

- Un contrato de Leasing es más fácil de instrumentar que los préstamos bancarios,
- Beneficios fiscales, las cuotas pagadas en conceptos de Leasing, arrendamientos y/o alquileres pueden deducirse de impuestos sobre la renta en su totalidad, por constituir estos un gasto de admón., ventas, etc.
- Protección contra obsolescencia.
- La empresa de Leasing adquiere la propiedad, el dominio pleno de dichos bienes.
- Se financia el 100% del valor del activo, por lo tanto no se necesita contar con grandes cantidades de efectivo para la adquisición de los bienes.

Después de conocer estos conceptos acerca del Leasing, ¿LO UTILIZARÍA?

SI

NO

ANEXO No.5



ENCUESTA PARA UNIVERSIDADES

La presente encuesta forma parte una investigación y aplicación sobre los tipos de arrendamiento teniendo por objetivo conocer la situación actual de los demandantes de este producto financiero.

Nombre de la universidad: _____

Nombre y cargo del entrevistado: _____

Teléfono: _____

1) ¿Cuenta la universidad con un centro de cómputo propio?

SI NO Por qué _____

2) ¿Cuánto tiempo tiene el centro de cómputo de funcionar?

más de 5 años

4-3 años

3-2 años

2-1 año

Menos de 1 año

otros

3) ¿Cuál es la cantidad de computadoras y equipo instaladas en el centro de cómputo?

4) Cómo resuelve la universidad el problema de la rápida obsolescencia de los equipos de cómputo?

___ Vende los equipos viejos y adquiere unos nuevos

___ Deja que los equipos se hagan viejos y los reemplaza cuando no tienen remedio

___ No se tiene una política de reemplazo de equipos

___ Se reemplaza por nuevas y las antiguas se redistribuyen en otras áreas

5) ¿Por qué medio el equipo o maquinaria del centro de cómputo es adquirido?

compra

prestado

arrendamiento o leasing

alquiler

otros _____

6) ¿Ha escuchado usted alguna vez acerca del Leasing?

SI

NO

7) ¿Con qué, asocia la palabra LEASING?

Préstamo

Alquiler

Compra

Gasto

Ahorro

Arrendamiento

Otros. Especifique: _____

8) ¿Ha utilizado alguna modalidad de Leasing o arrendamiento alguna vez para el centro de cómputo?

Si su respuesta es NO, por favor pase a la pregunta No.15

Si su respuesta es SI, por favor pase a la siguiente pregunta

SI

NO

9) ¿Qué tipo de modalidad de Leasing o arrendamiento ha utilizado para la adquisición de su equipo?

- Leasing operativo
- Leasing Financiero
- Lease-back

10) ¿Por qué lo utiliza?

- 1. No se incluye en sus estados financieros
- 2. Protección contra la obsolescencia
- 3. Más accesible
- 4. No se refleja como cuentas por pagar
- 5. La propiedad del bien recae sobre el arrendador
- 6 Menores costos de operación
- 7. Por la innovación del modelo.
- 8. Es fácil de contabilizar.
- 9. Opción de compra, devolución y renovación del equipo
- 10 Otros. Especifique: _____

11) ¿Por medio de quien o que medio se enteró de estos modelos?

- Revistas
- Publicaciones
- Socios Nacionales.
- Asesores financieros
- Socios extranjeros.
- Otras empresas que ya lo utilizaban
- Otros. Especifique: _____

12) ¿Con qué empresa(s) ha adquirido este modelo?

1.-

2.-

3.-

4.-

13) ¿Desde cuando ha utilizado esta modelo de adquisición de activos?

Siempre.

Desde hace 4 o 5 años.

Desde hace 3 o 4 años.

Desde hace 2 o 3 años.

Desde hace 1 o 2 años.

Menos de 1 año.

14) ¿Cuales son las ventajas de utilizar el modelo?

1.-

2.-

Si su respuesta a la pregunta No 8, fue NO conteste las siguientes preguntas

15). Porqué, cree que no ha utilizado la figura de Leasing?

Altas cuotas

No cree en la figura de Leasing

Falta de información

Limitados beneficios

Recursos limitados

Otros: _____

16). El Leasing ha sido definido como una moderna fórmula de financiación que permite al empresario o profesional utilizar económicamente bienes de capital productivo, a cambio del pago de un alquiler con la posibilidad de adquirirlos posteriormente por un precio establecido de antemano.

Otro concepto de Leasing es un acuerdo contractual que permite a una parte(arrendatario) utilizar un activo de propiedad de la empresa de Leasing(arrendador) a cambio de ciertos pagos periódicos).

Ventajas:

- Un contrato de Leasing es más fácil de instrumentar que los préstamos bancarios,
- Beneficios fiscales, las cuotas pagadas en conceptos de Leasing, arrendamientos y/o alquileres pueden deducirse de impuestos sobre la renta en su totalidad, por constituir estos un gasto de admón., ventas, etc.
- Protección contra obsolescencia.
- La empresa de Leasing adquiere la propiedad, el dominio pleno de dichos bienes.
- Se financia el 100% del valor del activo, por lo tanto no se necesita contar con grandes cantidades de efectivo para la adquisición de los bienes.

Después de conocer estos conceptos acerca del Leasing, ¿LO UTILIZARÍA?

SI


NO

ANEXO No.6

Empresas oferentes de Leasing

Nombre de empresa	Dirección
ARRINSA LEASING,S.A. de C.V.	Col.Roma Cl Lorena No.138
ALCATEL E-BUSINESS, S. A de C.V	Alameda Roosevelt y 37 Av. Sur No.2017
ARGEN, S. A de C.V	Km. 12 carretera a la libertad
ARRECONSA, S. A de C.V	17 Cl Ote No.113 Apto.3
ARRENDADORA DESARROLLO, S. A de C.V	7 Cl Pte y 91 Ave. Nte.4642
AUTO MAX, S. A de C.V	Blv.Los Próceres Col. La Sultana No.3 Antiguo Cuscatlán
CAMINO Resources, S. A de C.V	Edificio FUSADES, 2do Nivel Urb. Santa Elena
CONSTRUMARKET, S. A de C.V	Col.Lomas de San francisco Cl.Albert Eisten pje 1 No.12
DYAMEQ, S. A de C.V	Carretera Panamericana, Pq. Industrial Santa Elena Edificio DYMEL
ELECTROMEDICAL SALVADOREÑA	Centro de Oficinas Colonial local 103, Blv. La Sultana
FACTO LEASING BANCO, S. A de C.V	
FACTO RENT, S. A de C.V	65 Ave. Sur Edif. Montresor 2da planta No.243 Col.Roma
GENERAL AUTOMOTRIZ, S. A de C.V	
GBM DE EL SALVADOR, S. A de C.V	Col. San Benito Cl Loma Linda No.246
GRUPO Q , S. A de C.V	Blv. Los Próceres, Col. San Mateo y Ave. La Sultana
INDIVERSA, S. A de C.V	Urb. Lomas de San Francisco Ave. Albert Eisten Lote 2

OXGASA, S. A de C.V

Blv. del Ejército Nacional Km. 7 ,
Soyapango

PANTEXA, S. A de C.V

Calle el Progreso pje. Rosedal
No.243 Col. Flor Blanca


RENTA TODO, S. A de C.V

Col. Escalón Cl Circunvalación
No.186

XEROX DE EL SALVADOR, S. A de C.V

Blv. Santa Elena y Blv. Orden de
Malta, Edificio Xerox, Antiguo
Cuscatlán.

YALE RENT, S. A de C.V

Blv. del Ejército Nacional Km. 6 ,
Soyapango

ANEXO No. 7

Empresas demandantes de Leasing

Nombre	Sector
Ápex publicidad S.A. de C.V	Comercio
CONAMYPE	Servicio
CAESS	Servicio
Cartonera Centroamericana S.A. de C.V	Industria
Cast Products S.A. de C.V	Industria
Celpac S.A. de C.V	Industria
Canal Cuatro	Comercio
Cajas y Bolsas S.A. de C.V	Industria
El Dorado S.A. de C.V	Industria
Hospital Benjamin Bloom	Servicio
Hospital Metropolitano	Servicio
Industria Caricias S.A. de C.V	Industria
Industria Unidas S.A. de C.V (IUSA)	Industria
Materiales Técnicos, S.A. de C.V	Comercio
Moore Business Form S.A. de C.V	Industria
Operadora del Sur S.A. de C.V	Comercio
Renaware de El Salvador	Comercio
Rotoflex S.A. de C.V	Industria
Solaire S.A. de C.V	Industria
Transportes Ortiz S.A. de C.V	Transporte Servicio

Universidad Don Bosco

3M de El Salvador

United Airlines

Universidad Francisco Gavidia

V & V Computadoras

Comercio

Servicio

Servicio

Servicio

ANEXO No. 8

Listado de los Institutos de Educación Superior en el área Metropolitana de San Salvador

Nombre

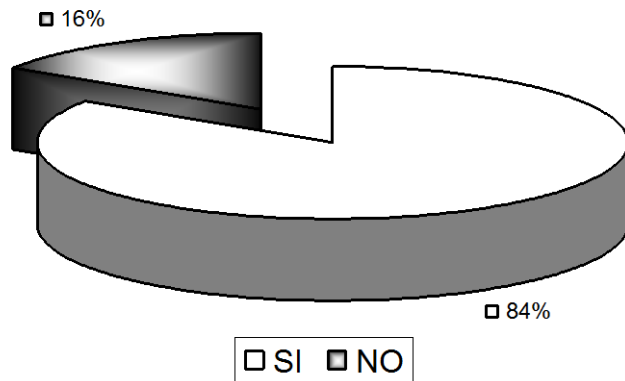
1. Universidad Albert Einstein
2. Universidad Centro Americana José Simeón Cañas
3. Universidad Cristiana Asambleas de Dios
4. Universidad de El Salvador
5. Universidad Don Bosco
6. Universidad Doctor Andrés Bello
7. Universidad José Matías Delgado
8. Universidad Dr. Manuel Luis Escamilla
9. Universidad Evangélica de El Salvador
10. Universidad Francisco Gavidia
11. Universidad Leonardo Da Vinci
12. Universidad Luterana Salvadoreña
13. Universidad Modular Abierta
14. Universidad Nueva San Salvador
15. Universidad Pedagógica de El Salvador
16. Universidad Politécnica de El Salvador
17. Universidad Salvadoreña Alberto Masferrer
18. Universidad Salvadoreña Isaac Newton
19. Universidad Técnica Latinoamericana

ANEXO No. 9

TABULACION DE EMPRESAS OFERENTES DE LEASING

18)¿Ofrece la modalidad de Leasing o arrendamiento?

	Cantidad
SI	16
NO	3
Total	19

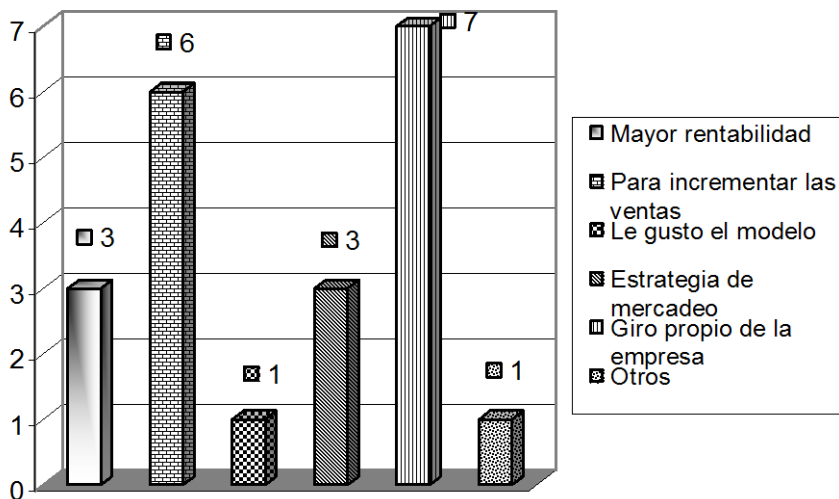


Análisis de resultados

El 84% de las empresas encuestadas ofrecen la modalidad de leasing o arrendamiento, y por otro lado el 16% de las empresas restantes no lo ofrecen.

19)¿Por qué oferta esta modalidad?

	Cantidad		Cantidad
Mayor rentabilidad	3	Estrategia de mercadeo	3
Para incrementar las ventas	6	Giro propio de la empresa	7
Le gusto el modelo	1	Otros	1

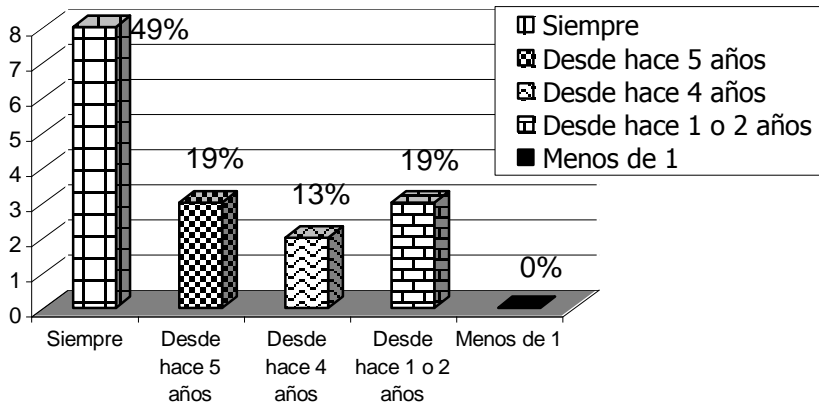


Análisis de resultados

Las 16 empresas que ofrecen la modalidad de leasing lo hacen por una o varias razones, de acuerdo a la(s) más conveniente(s), en los resultados 7 empresas ofrecen leasing por ser el giro propio, 6 para incrementar las ventas, 3 por tener mayor rentabilidad e igual numero de respondientes por ser una estrategia de mercado, y un numero de 1 ocupan las opciones de “le gusto el modelo” y otros (razones que no se mencionan).

3) ¿Desde cuándo oferta este modelo?

	Cantidad		Cantidad
Siempre	8	Desde hace 1 o 2 años	3
Desde hace 5 años	3	Menos de 1	0
Desde hace 4 años	2	Total	16

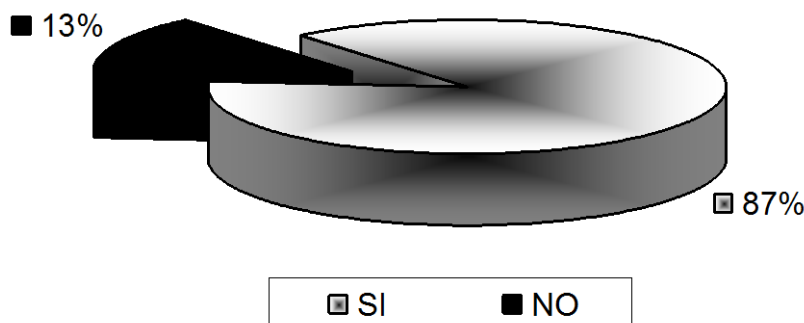


Análisis de resultados

De las 16 empresas que ofrecen leasing, el 49% respondieron que siempre han ofertado leasing, ocupando un igual porcentaje del 19% se encuentran las opciones de desde hace 5 años y desde hace 1 o 2 años, el 13% de las empresas ocupan leasing desde hace 4 años y finalmente ninguna empresa ha adquirido menos de 1 año.

4) ¿Conoce acerca del marco legal sobre arrendamiento o Leasing?

	Cantidad
SI	14
NO	2
Total	16

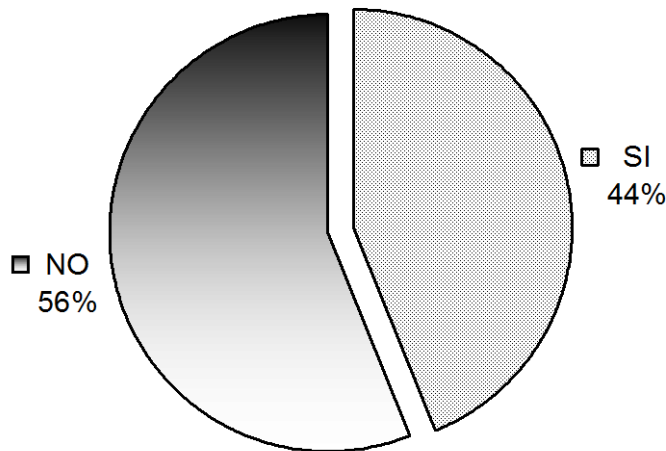


Análisis de resultados

De 16 empresas que ofrecen leasing, el 87% conocen acerca del marco legal sobre esta modalidad y el 13% no conocen sobre el marco legal.

5) ¿El no existir un marco legal, cree que es un problema para su ejecución?

	Cantidad
SI	7
NO	9
Total	16

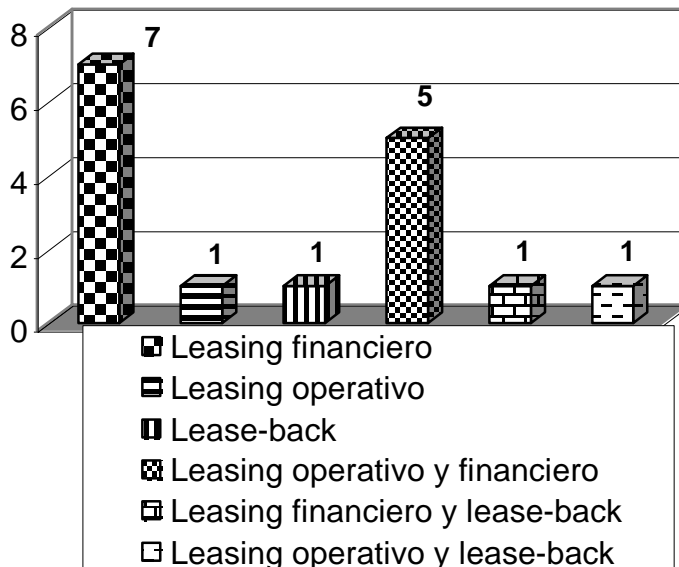


Análisis de resultados

De las 16 empresas que ofertan leasing, el 56% no cree que la inexistencia de un marco legal que apoye este modelo, afecte su ejecución y el 44% cree que si afecta su ejecución, por lo que consideran de suma importancia que se apruebe el marco legal lo más antes posible.

6) ¿Qué tipo de Leasing utiliza para el arrendamiento de su equipo?

	Cantidad		Cantidad
Leasing financiero	7	Leasing operativo y financiero	5
Leasing operativo	1	Leasing financiero y lease-back	1
Lease-back	1	Leasing operativo y lease-back	1
Total 16			

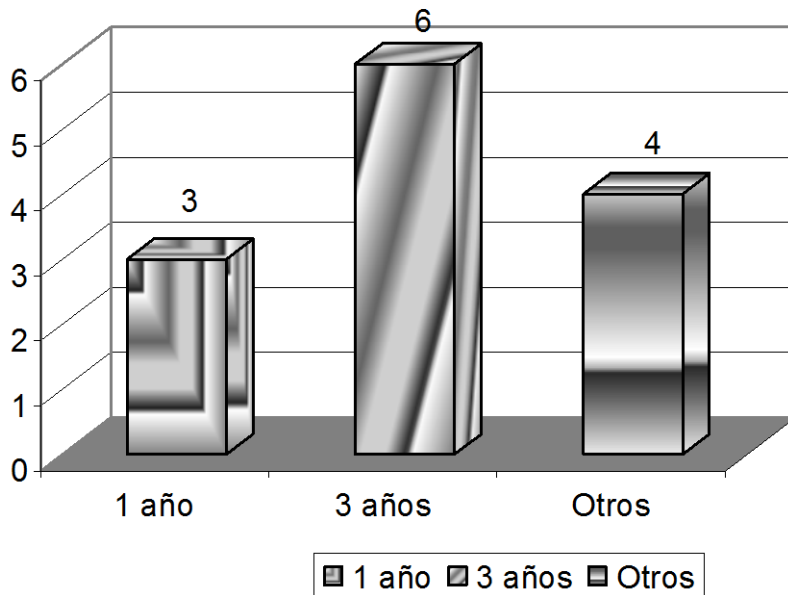


Análisis de resultados

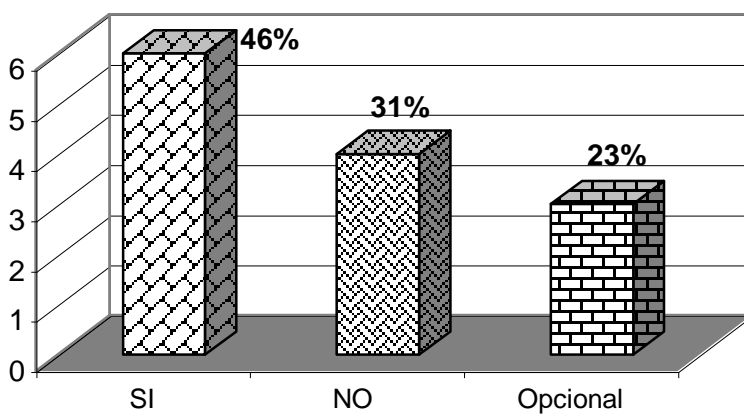
El tipo de leasing entre las 16 empresas que lo ofertan, el que más se ocupa para dar en arrendamiento equipo o activos es leasing financiero, siguiendo la combinación de leasing operativo y financiero (en este caso las empresas ocupan los 2 tipos de leasing) y los menos utilizados son el leasing operativo, lease-back y las combinaciones financiero/lease-back y operativo/lease-back.

7) ¿Si oferta Leasing Financiero, cuál es el plazo mínimo de contrato?

	Cantidad
1 año	3
3 años	6
Otros	4
Total	13



	Cantidad		Cantidad
SI	6	Opcional	3
NO	4	Total	13



desea.

y

De las 13 empresas que ofrecen leasing financiero, 6 tiene un contrato mínimo de 3 años, 4 ofrecen un plazo mínimo de un numero de años no especificado (la mayoría se encuentran de 4 años en adelante) y el 3 ofrecen un plazo mínimo de 1 año.

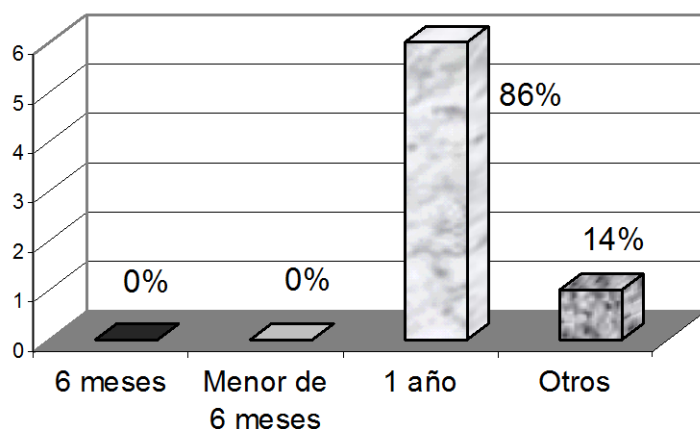
8) ¿El contrato de Leasing Financiero incluye mantenimiento?

Análisis de resultados

De las 13 empresas que ofrecen leasing financiero, el 46% incluyen el mantenimiento de los activos que dan en arrendamiento en el contrato de leasing financiero, el 31% no incluye mantenimiento y el 23% incluyen mantenimiento si el arrendatario así lo

9) ¿Si utiliza Leasing Operativo, cual es plazo mínimo de contrato?

	Cantidad
6 meses	0
Menor de 6 meses	0
1 año	6
Otros	1

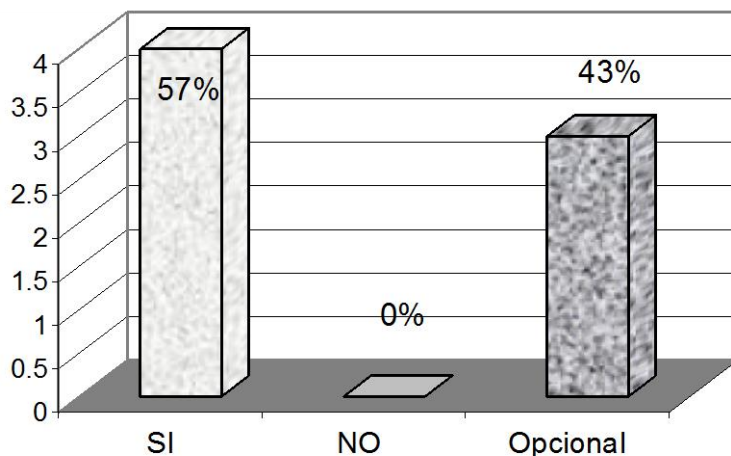


Análisis de resultados

De las 7 empresas que utilizan leasing operativo el 86% ofrece un plazo mínimo de contrato de 1 año, el 14% ofrecen un plazo mínimo de un numero de años no especificado (la mayoría se encuentran de 2 años en adelante) y ninguna empresa ofrece un plazo mínimo de 6 meses ni menor de 6 meses.

10) El contrato de Leasing operativo incluye mantenimiento

	Cantidad
SI	4
NO	0
Opcional	3
Total	7

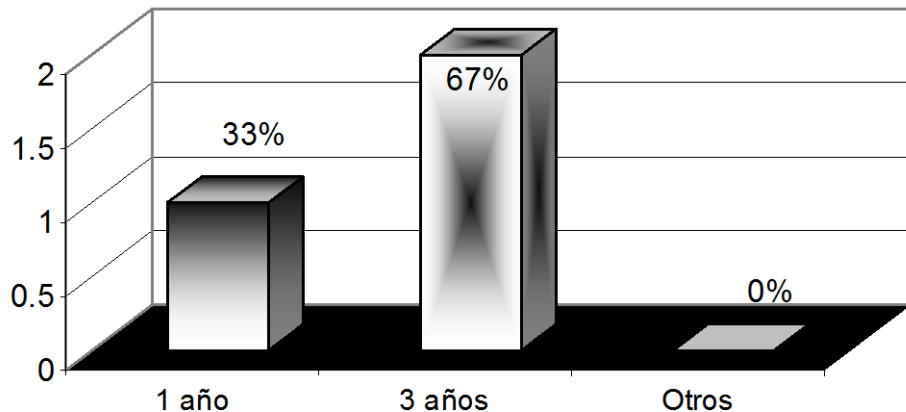


Análisis de resultados

De las 7 empresas que ofrecen leasing operativo el 57% incluyen el mantenimiento de los activos que dan en arrendamiento en el contrato, el 43% incluyen mantenimiento si el arrendatario así lo desea y el 0% no incluye mantenimiento, es decir, que no hay ninguna empresa de las encuestadas que no incluyan mantenimiento.

11) ¿Si utiliza Lease-back, cual es plazo mínimo de contrato?

	Cantidad
1 año	1
3 años	2
Otros	0
Total	3

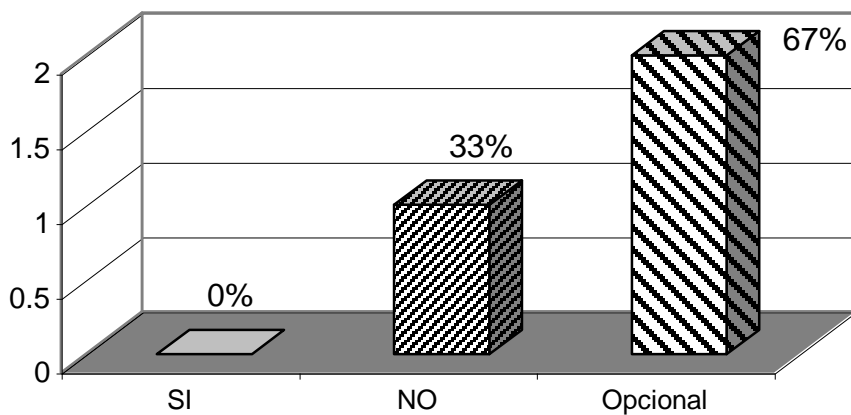


Análisis de resultados

De las 3 empresas que ofrecen lease-back, 2 poseen un plazo mínimo de contrato de 3 años y 1 ofrece un plazo mínimo de contrato de 1 año.

12) ¿El contrato de Lease-back incluye mantenimiento?

	Cantidad
SI	0
NO	1
Opcional	2
Total	3

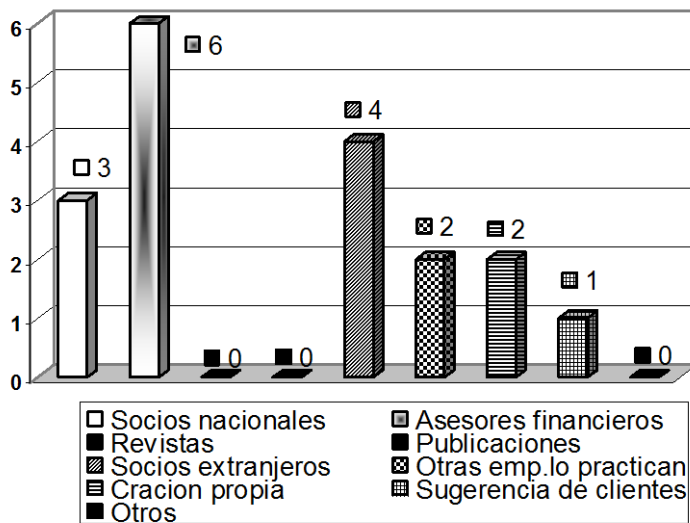


Análisis de resultados

De las 3 empresas que ofrecen lease-back, 2 incluyen el mantenimiento de los activos en el contrato si el arrendatario si lo desea, y 1 no incluye mantenimiento.

13) ¿Por quien o por que medio se enteró del modelo y comenzó a ofrecerlo?

	Cantidad		Cantidad
Socios nacionales	3	Otras empresas que ya lo practican	2
Asesores financieros	6	Creación propia	2
Revistas	0	Sugerencia de clientes	1
Publicaciones	0	Otros	0
Socios extranjeros	4		

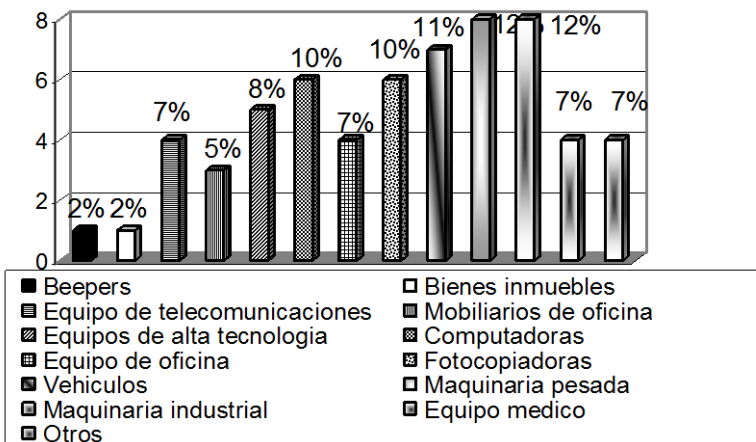


Análisis de resultados

Las 16 empresas que ofrecen leasing se enteraron del modelo y comenzaron a ofrecerlo por una varias razones (algunas empresas respondieron más de una razón). 6 de las empresas lo ofrecen por asesoría financiera, 4 por socios extranjeros, 3 por socios nacionales, con 2 por creación propia y otras empresas que ya lo practican respectivamente y, finalmente 1 se entero del modelo y comenzó a ofrecerlo por sugerencia de los clientes.

14) ¿Para qué tipo de activo(s) ofrece esta opción?

	Cantidad		Cantidad		Cantidad
Beepers	1	Computadoras	6	Maquinaria pesada	8
Bienes inmuebles	1	Equipo de oficina	4	Maquinaria industrial	8
Equipo de telecomunicaciones	4	Fotocopiadoras	6	Equipo medico	4
Mobiliarios de oficina	3	Vehículos	7	Otros	4
Equipos de alta tecnología	5				

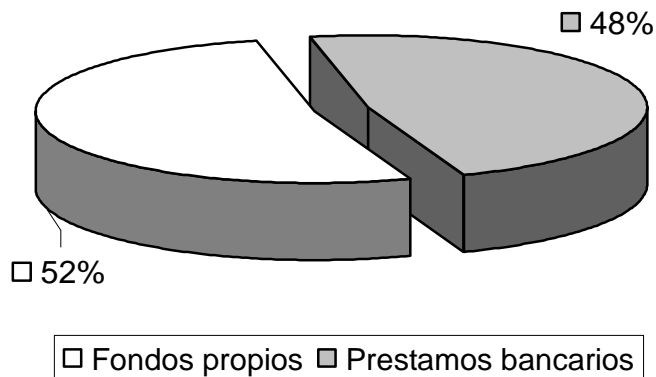


Análisis de resultados

Las 16 empresas (84% del total de la muestra) ofrecen leasing para los sig. activos. Maq. pesada e industrial ocupan un 12%, vehículos 11%, fotocopiadoras y computadoras con igual porcentaje del 10%, eq. de alta tecnología 8%, eq. de telecomunicaciones, de oficina, médico y otros ocupan 7% respectivamente, mobiliarios de oficina 5%, beepers y bienes inmuebles 2% respectivamente.

15) ¿Utiliza fondos propios para la adquisición de activos o préstamos de la Banca?

	Cantidad
Fondos propios	12
Préstamos bancarios	11

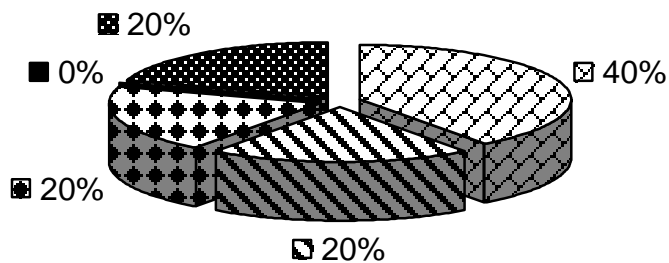


Análisis de resultados

Del 84% que representan las empresas que ofrecen leasing, el 52% utiliza fondos propios para la adquisición de activos y el 48% utiliza préstamos bancarios para esta misma adquisición. Hay que aclarar que entre estas empresas la mayoría hacen uso de los dos recursos, utilizando así la más accesible y rentable según sea conveniente.

16) ¿Si no utiliza Leasing, porque cree que no lo ha utilizado a pesar de conocerlo o haber escuchado hablar de él?

	Cantidad
Falta de información	2
Falta de una regulación legal	1
Recursos limitados	1
Falta de competencia	0
No se necesita	1

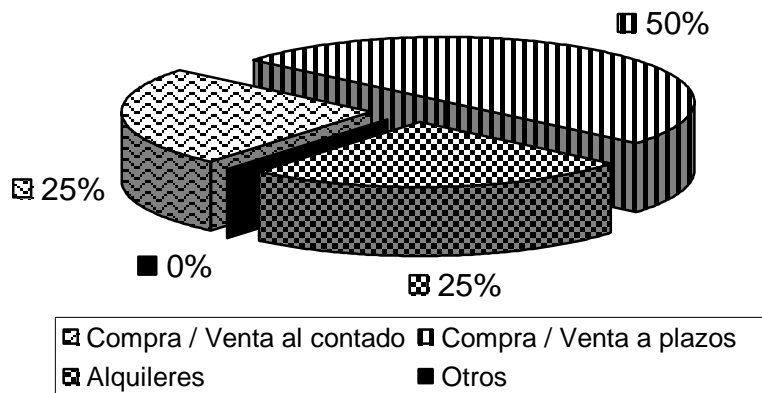


Análisis de resultados

Del 16% que representan las 3 empresas que no utilizan leasing, el 40% no lo han utilizado por falta de información, así ocupan el 20% cada una de las siguientes: falta de una regulación legal, recursos limitados y por que no se necesita.

17) ¿Que tipo de modalidad utiliza para el financiamiento de bienes?

	Cantidad
Compra / Venta al contado	1
Compra / Venta a plazos	2
Alquileres	1
Otros	0



Análisis de resultados

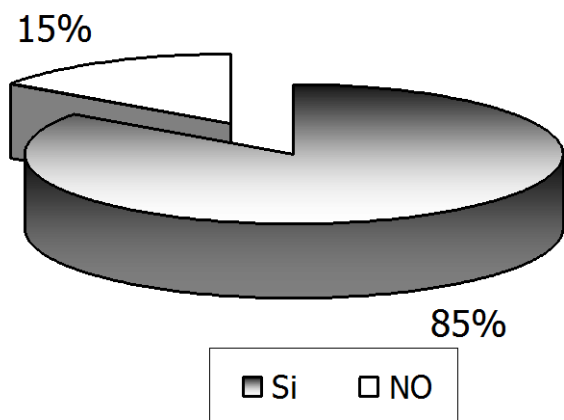
Las empresas que no ofrecen leasing (3) que representan el 16% de la muestra, hacen uso de otras modalidades, el 50% utilizan compra/venta a plazos, el 25% lo ocupan compra/venta al contado y alquileres respectivamente.

ANEXO No.10

**TABULACION DE EMPRESAS
DEMANDANTES DE LEASING**

1) ¿Ha escuchado usted alguna vez acerca del Leasing?

	Cantidad
Si	22
NO	4
Total	26

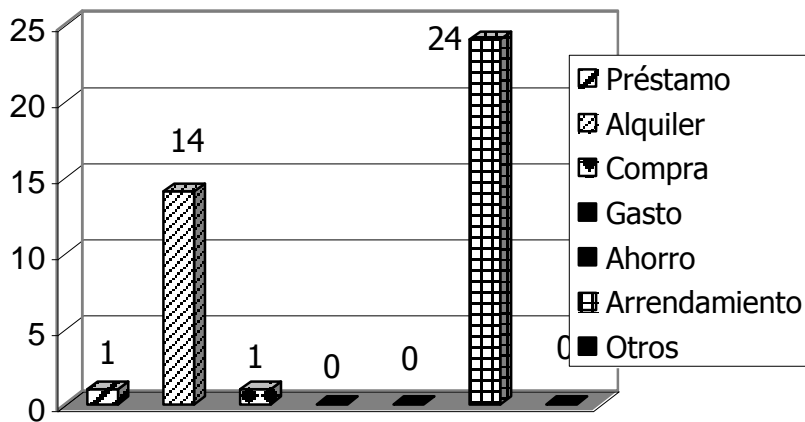


Análisis de resultados

El 85% de los encuestados han escuchado alguna vez el término de leasing, y el 15% restante nunca lo ha escuchado, esto podría deberse a que el leasing es una palabra relativamente nueva en nuestro medio.

2) ¿Con qué asocia la palabra LEASING?

	Cantidad		Cantidad
Préstamo	1	Gasto	0
Alquiler	14	Ahorro	0
Compra	1	Arrendamiento	24
Otros	0		

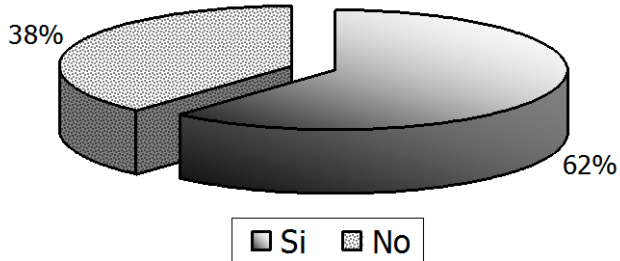


Análisis de resultados

Del total de empresas encuestadas, asocian la palabra con más de un término, 24 con arrendamiento, 14 con alquiler e igual ponderación de 1 ocupan alquiler y compra. Por otro lado las opciones gastos, ahorro y otros no presentaron ninguna relación con el termino.

3) ¿Ha utilizado alguna modalidad de Leasing o arrendamiento alguna vez?

	Cantidad
Si	16
No	10
Total	26

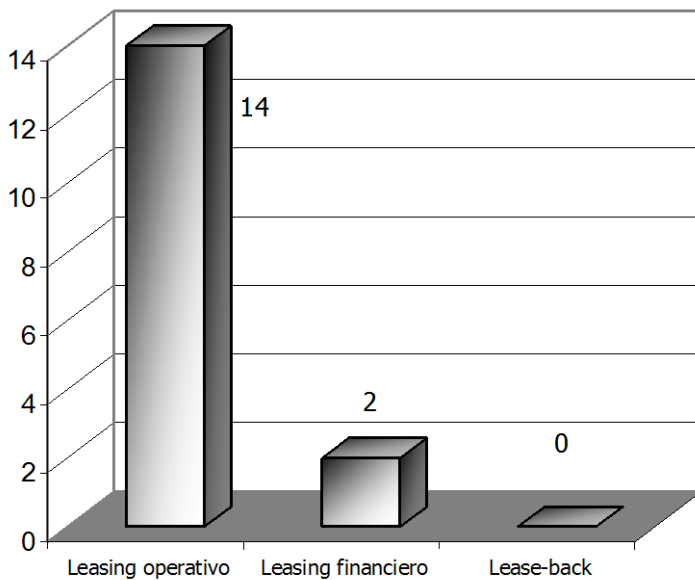


Análisis de resultados

El 62% de los encuestados han utilizado al menos una vez la modalidad de leasing y el 38% nunca lo han utilizado, esto se debe a varios factores entre los cuales los principales son falta de información, temor al cambio y falta de una regulación legal.

4) ¿Qué tipo de modalidad de Leasing o arrendamiento ha utilizado para la adquisición de su equipo?

	Cantidad		Cantidad
Leasing operativo	14	Lease-back	0
Leasing financiero	2	Total	16

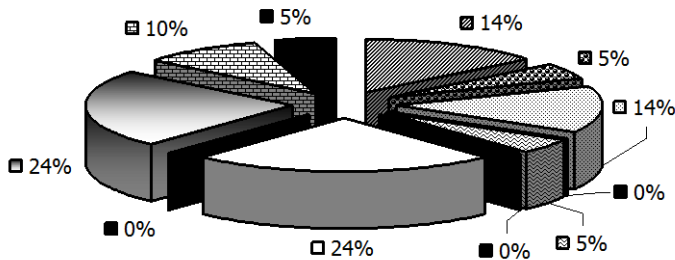


Análisis de resultados

De las 16 empresas que han utilizado leasing, 14 de ellas han utilizado leasing operativo debido a las ventajas como renovación, devolución y opción de compra de activos; 2 de las empresas respondieron que utilizan leasing financiero con la finalidad de poseer el activo al final del contrato. Ninguna de las empresas utilizan lease-back debido a falta de información y las empresas que lo ofrecen son limitadas en nuestro medio.

5) ¿En qué tipo de activo(s) ha invertido utilizando este modelo?

	Cantidad		Cantidad		Cantidad
1. Vehículos	3	4. Beepers	0	8. Equipo de oficina	0
2. Maquinaria pesada	1	5. Bienes Inmuebles	1	9. Fotocopiadoras	5
3. Maquinaria industrial	3	6. Mobiliario de oficina	0	10. Equipo alta tecnología	2
		7. Computadoras	5	11. Otros	1



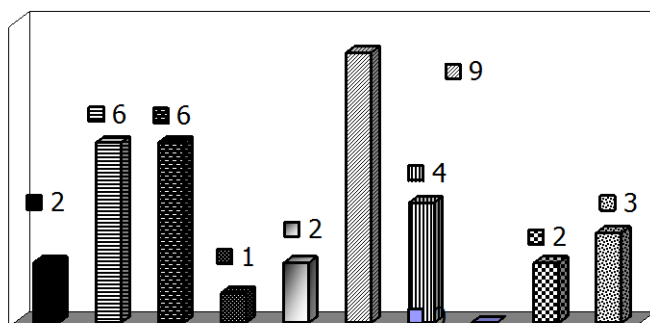
■ Vehículos	■ Maquinaria pesada
■ Maquinaria industrial	■ Bienes Inmuebles
■ Computadoras	■ Fotocopiadoras
■ Equipo de alta tecnología	■ Otros

Análisis de resultados

De las 16 empresas que utilizan leasing, los activos que presentan mayor demanda son computadoras y fotocopiadoras ocupando cada una de ellas el 24%. Vehículos y maquinaria industrial tienen un 14% respectivamente y en un menor porcentaje del 10% ocupa el equipo de alta tecnología. Maquinaria pesada, bienes inmuebles y otros tienen un porcentaje del 5% cada uno.

6) ¿Por qué lo utiliza?

1. No se incluye en sus estados financieros	2	6. Menores costos de operación	9
2. Protección contra la obsolescencia	6	7. Por la innovación del modelo	4
3. Más accesible	6	8. Es fácil de contabilizar	0
4. No se refleja como cuentas por pagar	1	9. Opción de compra, devolución, renovación	2
5. La propiedad del bien recae sobre el arrendador	2	10. Otros	3



■ No se incluye en sus estados financieros
■ Protección contra la obsolescencia
■ Más accesible
■ No se refleja como cuentas por pagar
■ La propiedad del bien recae sobre el arrendador
■ Menores costos de operación
■ Por la innovación del modelo
■ Es fácil de contabilizar
■ Opción de compra, devolución y renovación
■ Otros

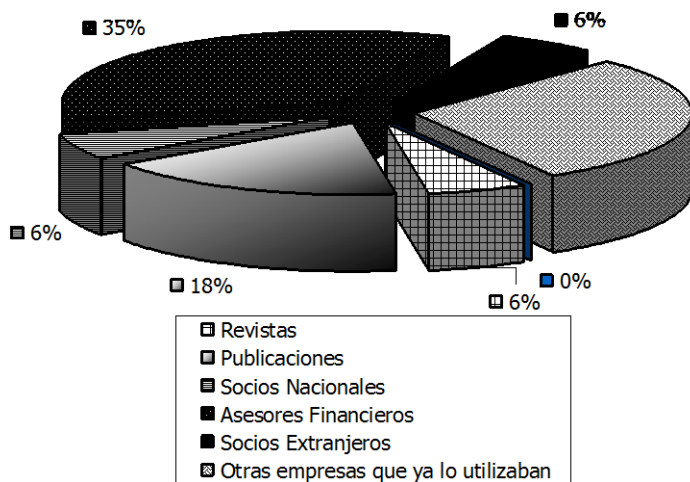
Análisis de resultados

9 de las empresas han utilizado leasing para disminuir sus costos de operación; protección contra la obsolescencia y más accesible presenta igual nivel de utilización con un valor de 6, 4 empresas lo han utilizado por la innovación del modelo, 3 por otros atributos, presentando igual ponderación de 2 se encuentran opción de compra, devolución y renovación y la propiedad del bien recae

sobre el arrendador y Una empresa dijo utilizarla porque no se refleja en sus cuentas por pagar.

7) ¿Por medio de quién o que medio se enteró de estos modelos?

	Cantidad		Cantidad
Revistas	1	Asesores Financieros	6
Publicaciones	3	Socios Extranjeros	1
Socios Nacionales	1	Otras empresas que ya lo utilizaban	5
Otros			



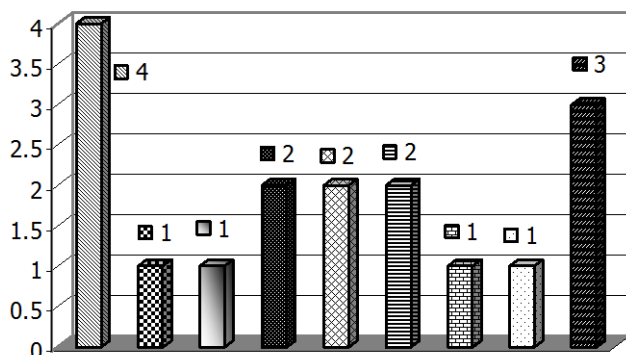
Análisis de resultados

De las 16 empresas que utilizan leasing, la principal fuente de información por la cual los demandantes conocieron acerca del modelo fue a través de asesores financieros ocupando el 35%, en segundo lugar se encuentra otras empresas que ya lo utilizaban ocupando el 29%, otro medio por el cual se informaron fueron las publicaciones con 18%, y nacionales y extranjeros ocupando un 6%.

revistas, socios

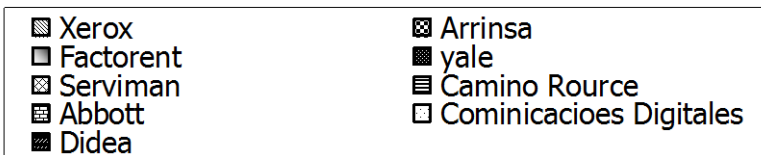
8) ¿Con qué empresa(s) ha adquirido este modelo?

	Cantidad		Cantidad		Cantidad
Xerox	4	Yale	2	Abbott	1
Arrinsa	1	Serviman	2	Comunicaciones Digitales	1
Factorent	1	Camino Resource	2	Didea	3



Análisis de resultados

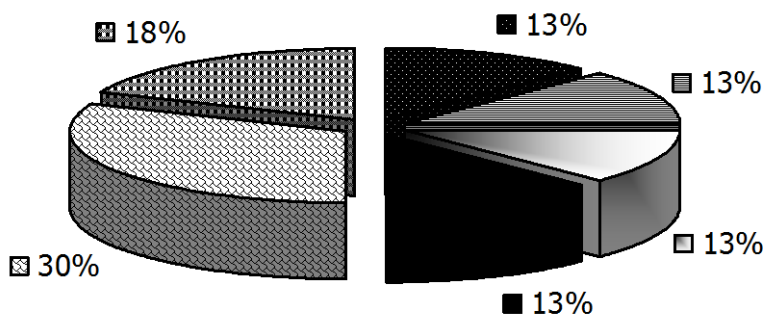
Las 16 empresas que utilizan leasing (que representan el 62% del total de la muestra) seleccionaron más de una alternativa, la mayoría lo han adquirido con la empresa Xerox en equipo de cómputo y fotocopiadoras, en 2º lugar se encuentra Didea, ocupando igual demanda se encuentran Camino Resource, Serviman,



Distribuidora Yale, y por último, las arrendadoras que presentan una menor demanda son Comunicaciones digitales, Abbot, Factorent, Arrinsa.

9) ¿Desde cuando ha utilizado esta modelo de adquisición de activos?

	Cantidad		Cantidad
Siempre	2	Desde hace 2 o 3 años	2
Desde hace 4 o 5 años	2	Desde hace 1 o 2 años	5
Desde hace 3 o 4	2	Menos de 1 año	3



■ Siempre	■ Desde hace 4 o 5 años
□ Desde hace 3 o 4	■ Desde hace 2 o 3 años
▨ Desde hace 1 o 2 años	▨ Menos de 1 año

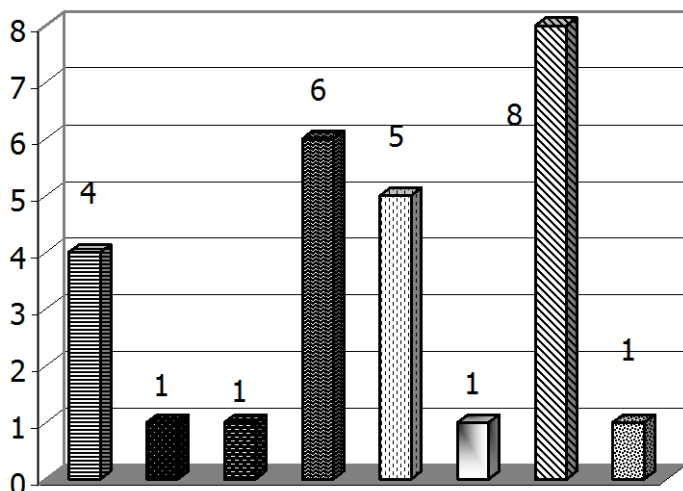
Análisis de resultados

Según las 16 empresas que utilizan leasing, el concepto se ha venido manejando con mayor demanda desde hace 1 o 2 años debido a la poca difusión que ha tenido en el mercado en años anteriores ocupando el 30%, las empresas que tienen de utilizarlo menos de un año ocupan el 18%, es decir que la mayoría de las empresas son nuevas en conocer el modelo, ocupando igual porcentaje del 13% se encuentra siempre, desde hace 4 o 5 años, desde hace 3 o 4 años, desde hace 2 o 3 años.

10) ¿Cuáles son las ventajas de utilizar el

modelo?

	Cantidad		Cantidad
Actualización del equipo	4	No afecta la liquidez de la empresa	5
Fácil de contabilizar	1	Garantía del equipo	1
Incluye mantenimiento	1	Minimiza los costos de operación	8
Protección contra obsolescencia	6	Opción de compra, devolución y renovación	1



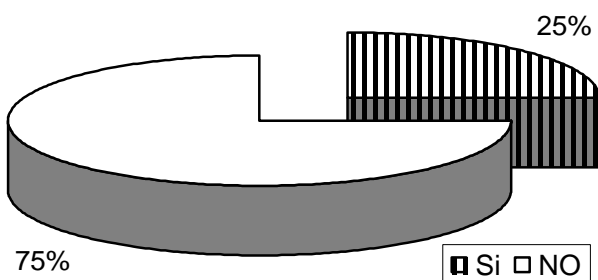
Análisis de resultados

Según los resultados de las 16 empresas que lo utilizan, la principal ventaja para la adquisición de activos a través de leasing es por que minimiza los costos de operación y la protección contra la obsolescencia con mayor frecuencia en equipo de alta tecnología, en segundo plano se encuentran que no afecta la liquidez de la empresa y por la facilidad de la

actualización del equipo, otras de las ventajas que presentaron una menor proporción es la facilidad de manejo contable, incluye mantenimiento, opciones de renovación, devolución, compra y por la garantía del equipo.

11) ¿Ha encontrado alguna(s) desventaja(s) en la utilización del modelo?

	Cantidad
Si	4
NO	12
Total	16



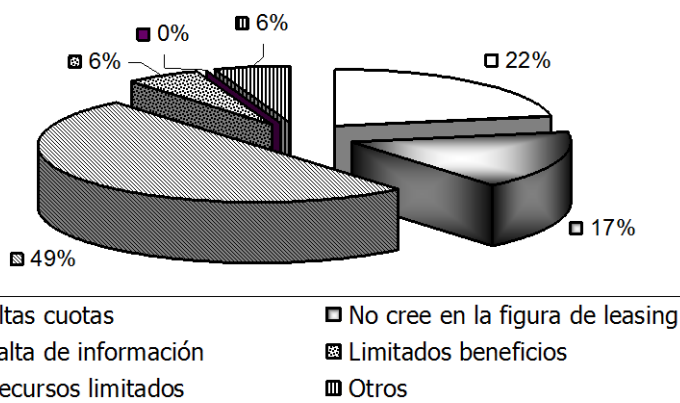
Análisis de resultados

De las 16 empresas que utilizan leasing, el 75% opina que no han encontrado desventajas en los servicios de leasing, el 25% restante mencionó entre sus desventajas que no existía una regulación para las arrendadoras que les den mayor seguridad a oferentes y/o demandantes y que se da una monopolización del servicio.

12). ¿Porque no ha utilizado Leasing a pesar de conocerlo o haber escuchado hablar de él?

hablar de él?

	Cantidad		Cantidad
Altas cuotas	4	Limitados beneficios	1
No cree en la figura de leasing	3	Recursos limitados	0
Falta de información	9	Otros	1

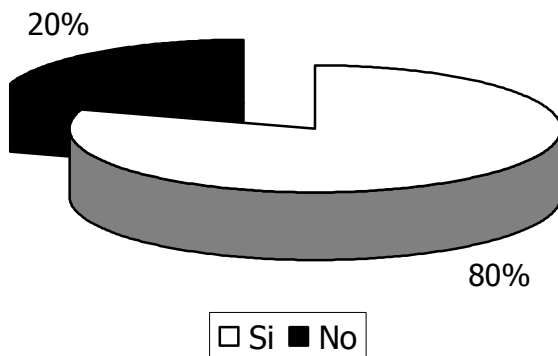


Análisis de resultados

De los que respondieron NO en la pregunta No.3 (que representan 38% del total de encuestados), el 49% no utilizan leasing debido a que poseen poca información del modelo o nunca habían escuchado acerca de él, el 22% conoce acerca de leasing pero no lo utilizaban por las altas cuotas, el 17% habían escuchado hablar de el pero no creen en la figura y ocupando igual porcentaje del 6% se encuentran que ofrece limitados beneficios y otros.

13. ¿Después de conocer en que consiste leasing lo utilizaría?

	Cantidad
Si	8
No	2
Total	10



Análisis de resultados

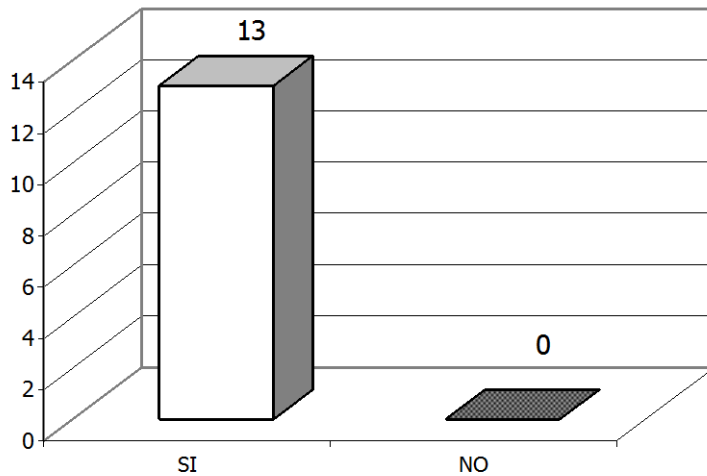
De las empresas que respondieron No a la pregunta No.3 y al explicarles el concepto de Leasing, las ventajas que se pueden obtener al utilizar este modelo el 80% de las 10 empresas contestó que si lo utilizaría y solo el 20% respondió que NO por no creer en la figura de leasing.

ANEXO No.11

TABULACION DE UNIVERSIDADES

1) ¿Cuenta la universidad con un centro de cómputo?

	Cantidad
SI	13
NO	0

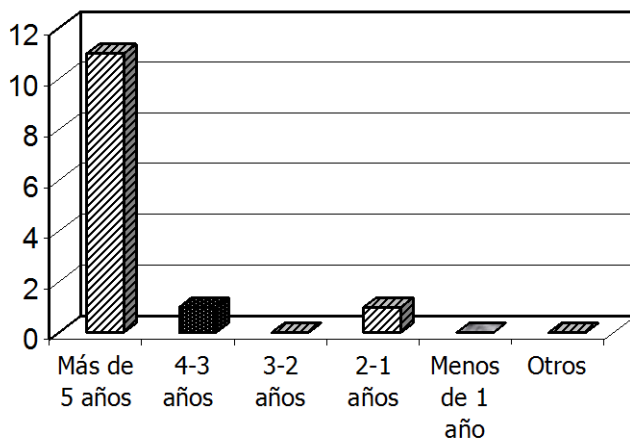


Análisis de resultados

El total de universidades encuestadas, cuentan con un centro de cómputo propio.

2) ¿Cuánto tiempo tiene el centro de cómputo de funcionar?

	Cantidad		Cantidad
Más de 5 años	11	2-1 años	1
4-3 años	1	Menos de 1 año	0
3-2 años	0	Otros	0

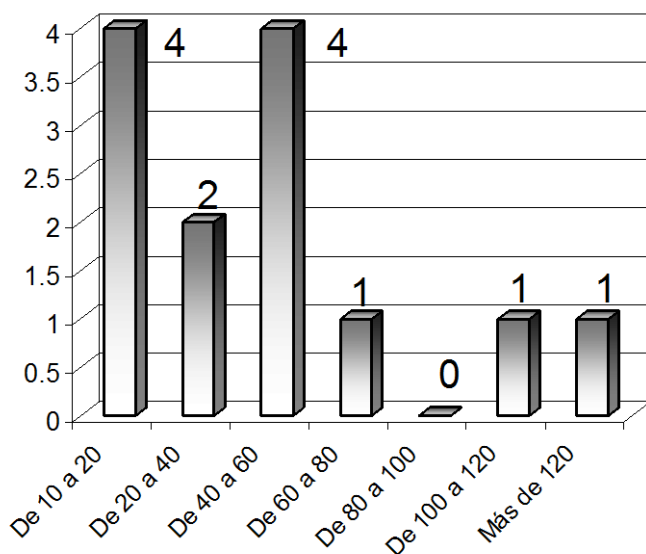


Análisis de resultados

De las 13 universidades encuestadas 11 respondieron que el centro de cómputo existe hace más de 5 años, 1 respondió de 4 a 3 años y 1 respondió de 2 a 1 año.

3) ¿Cuál es el número promedio de máquinas o equipo instalado en el centro de cómputo?

No. de máquinas	Cantidad	No. de máquinas	Cantidad	No. de máquinas	Cantidad
De 10 a 20	4	De 40 a 60	4	De 80 a 100	0
De 20 a 40	2	De 60 a 80	1	De 100 a 120	1
				Más de 120	1



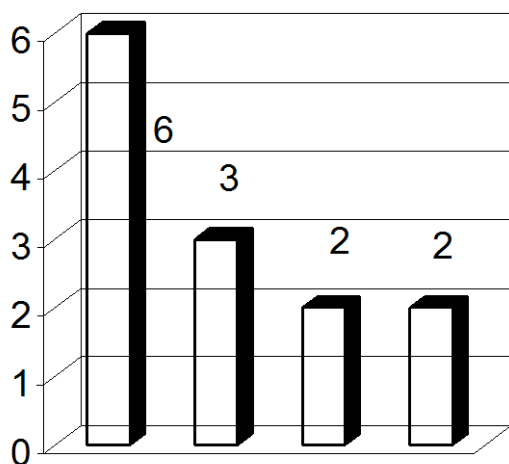
Análisis de resultados

El número de máquinas instaladas en los centros de cómputo de las 13 universidades encuestadas se encuentra entre los intervalos siguientes: 4 respondieron que poseen entre 10 a 20, 2 universidades entre 20 a 40, 4 entre 40 y 60, 1 entre 60 a 80, 1 entre 80 a 120 y finalmente 1 respondió que posee más de 120 máquinas.

4) ¿Cómo resuelve la universidad el problema de la rápida

obsolescencia de los equipos de cómputo?

	Cantidad
Vende los equipos viejos y adquiere unos nuevos	6
Deja que los equipos se hagan viejos y los reemplaza cuando no tienen remedio	3
No se tiene un política de reemplazo de equipos	2
Se reemplazan por nuevas y las antiguas se redistribuyen en otras áreas	2

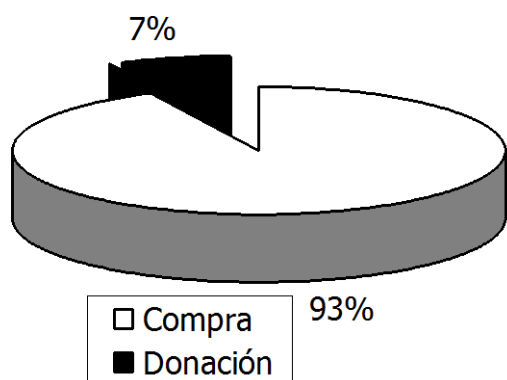


Análisis de resultados

Las universidades resuelven el problema de la rápida obsolescencia a través de varias opciones; 6 universidades adquieren unos nuevos y venden los viejos, 3 universidades deja que los equipos se hagan viejos y los reemplaza cuando no tienen remedio, 2 respondieron que no se tiene un política de reemplazo de equipos y finalmente 1 universidad respondió reemplazarlas por nuevas y las antiguas se redistribuyen en otras áreas.

5) ¿Por qué medio el equipo o maquinaria del centro de cómputo es adquirido?

	Cantidad
Compra	13
Prestado	0
Alquiler	0
Arrendamiento o leasing	0
Donación	1

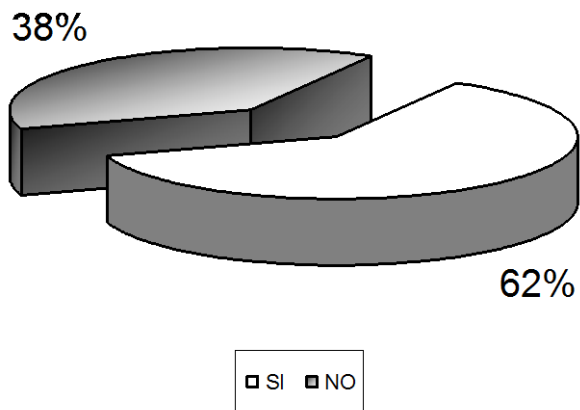


Análisis de resultados

Del total de universidades encuestadas, las 13 respondieron que adquieren el equipo de cómputo a través de la compra. De estas solamente 1 respondió otra alternativa para adquisición del equipo que es a través de donaciones.

del Leasing?

	Cantidad
SI	8
NO	5
TOTAL	13



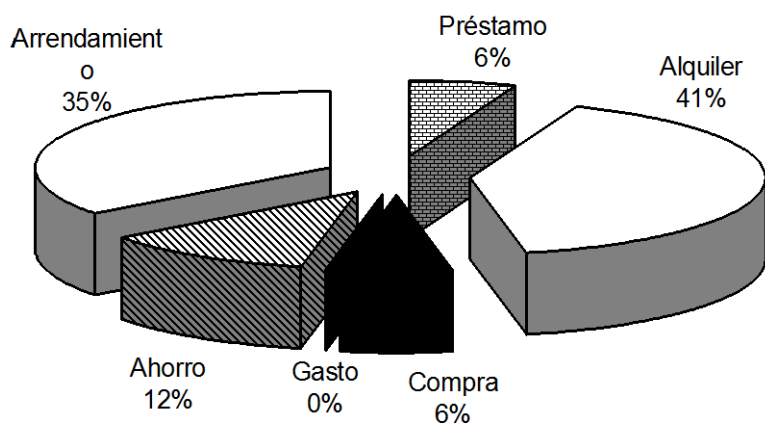
6) ¿Ha escuchado usted alguna vez acerca

Análisis de resultados

El 62% que corresponde a 8 universidades han escuchado alguna vez el término de leasing, y el 38% que corresponde a 5 universidades nunca lo han escuchado, esto podría deberse a que el leasing es una palabra relativamente nueva en nuestro medio.

7) ¿Con qué, asocia la palabra LEASING?

	Cantidad		Cantidad
Préstamo	1	Gasto	0
Alquiler	7	Ahorro	2
Compra	1	Arrendamiento	6

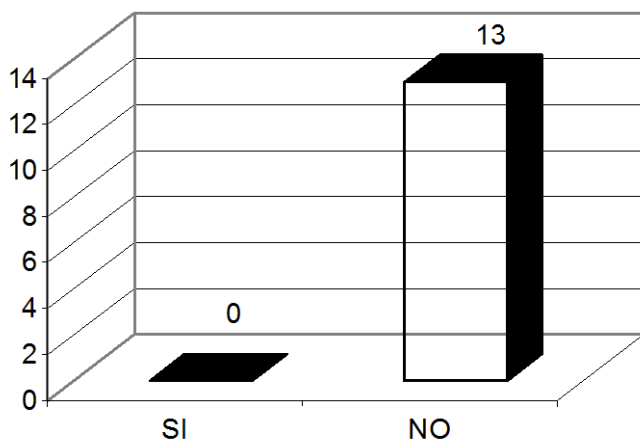


Análisis de resultados

Las universidades encuestadas asocian la palabra leasing con más de un término, el 35% con arrendamiento, 41% con alquiler, 12% con ahorro e igual ponderación de 6% ocupan préstamo y compra. Por otro lado la opción de gasto no es asociada con la palabra leasing.

8) ¿Ha utilizado alguna modalidad de Leasing o arrendamiento alguna vez?

	Cantidad
SI	0
NO	13

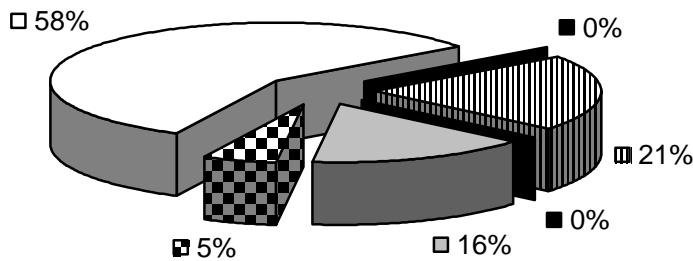


Análisis de resultados

Las 13 universidades encuestadas NO han utilizado la modalidad de leasing. Esto se debe a varios factores entre los principales son falta de información, temor al cambio y recursos limitados.

8. ¿Por qué, cree que no ha utilizado la figura de Leasing?

	Cantidad		Cantidad
Altas cuotas	3	Limitados beneficios	0
No cree en leasing	1	Recursos limitados	4
Falta de información	11	Otros	0



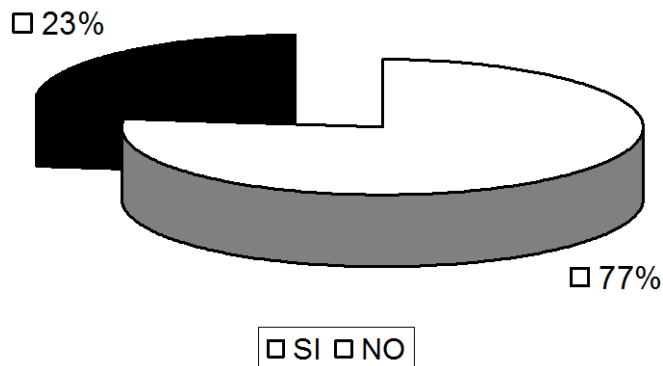
Altas cuotas	No cree en leasing
Falta de información	Recursos limitados

Análisis de resultados

De los que respondieron NO en la pregunta No.8 (que representan 100% del total de encuestados), el 58% no utiliza leasing debido a la poca información o nunca han escuchado acerca de él, el 21% por recursos limitados, el 16% conoce acerca de leasing pero no lo utilizan por las altas cuotas y el 5% han escuchado hablar de él, pero no creen en la figura.

16). ¿Después de conocer en que consiste leasing lo utilizaría?

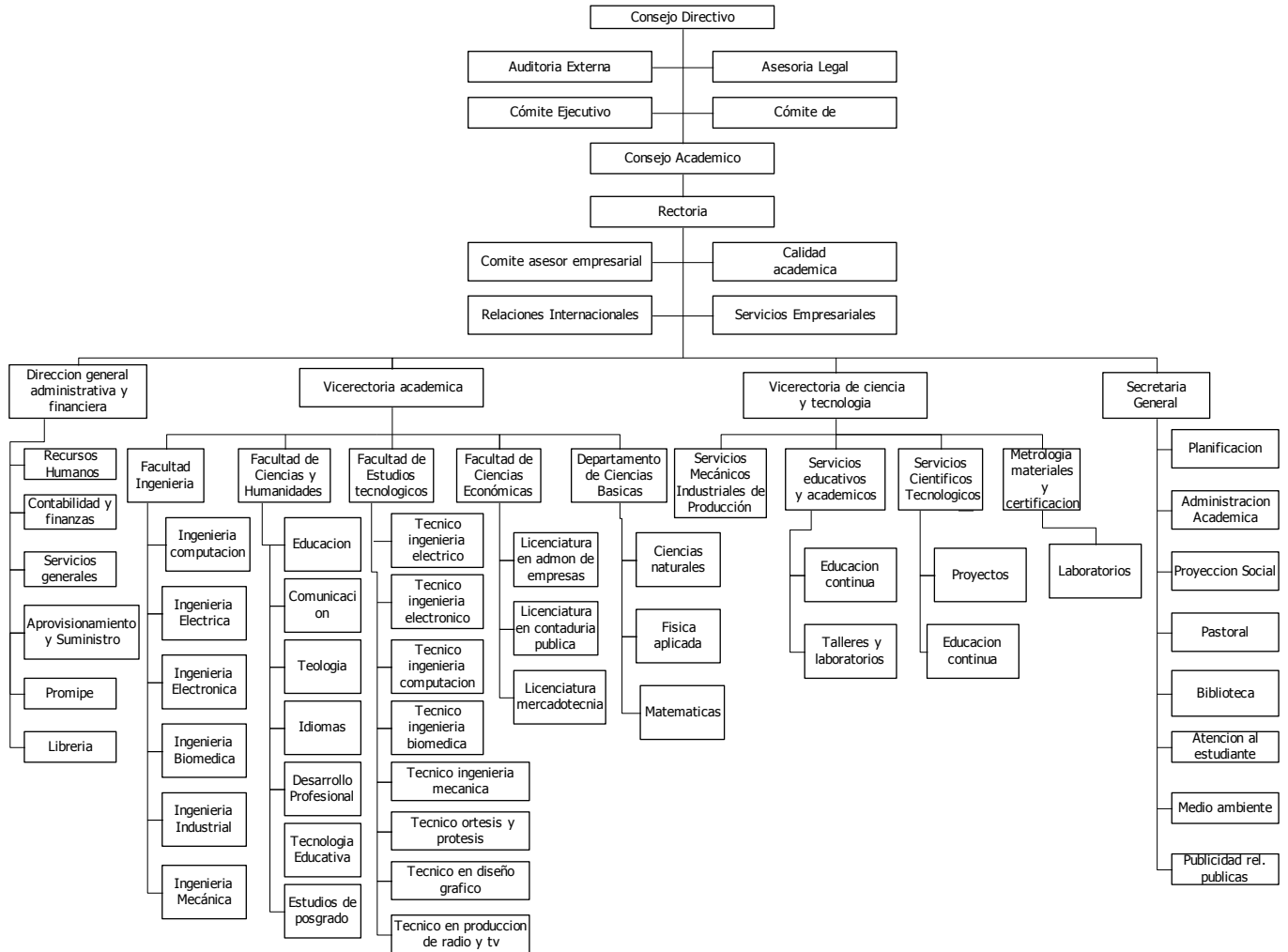
	Cantidad
SI	10
NO	3
TOTAL	13



Análisis de resultados

De las empresas que respondieron "no" a la pregunta No.8 y al explicarles el concepto de Leasing, las ventajas que se pueden obtener al utilizar este modelo, el 77% de las 13 universidades contestó que si lo utilizaría y solo el 23% respondió que no.

ANEXO No.12



ANEXO No. 13

Descripción de funciones de los puestos del centro de computo

fe del Centro de Cómputo

Descripción general

Administrar y controlar las actividades relacionadas con el centro de cómputo.

Descripción específica

Tareas regulares:

- Control de asistencia de instructores.
- Encargado de la logística del centro de cómputo.
- Apoyo a la actualización y creación de secciones de página Web de la universidad.
- Impartir cursos de capacitación.
- Apoyo en mantenimiento de la red de centro de cómputo.
- Asesoría y consulta para los instructores de las materias asignadas.

Tareas eventuales

- Planificación del mantenimiento preventivo y correctivo del equipo del centro de cómputo y unidades externas a las mismas.
- Evaluación de instructorias y de las practicas de laboratorio realizadas al final de periodo.
- Realizar horarios de los laboratorios que se imparten.
- Planificación de sobre las actividades a realizarse en el centro de cómputo.

Instructor laborista

Descripción General

Instruir y servir de apoyo a los alumnos en sus materias de laboratorio, a través de elaboración de guías de trabajo de acuerdo a la planificación de las mismas.

Descripción específica

Tareas generales:

- Elaboración de guías de laboratorio.
- Reuniones de planificación con catedráticos de la materia.
- Control de asistencia de alumnos y docentes a los laboratorios.
- Preparación, instrucción a los alumnos de laboratorio.
- Investigación de material de apoyo para elaboración de guías de laboratorio.
- Evaluación de alumnos y control de notas.
- Calificación de reportes y exámenes de laboratorio.
- Asesoría, consultas a los usuarios del centro de cómputo.
- Asesoría y consulta para alumnos de las materias asignadas.

Tareas eventuales:

- Apoyo al departamento de mantenimiento.
- Atención al usuario del equipo de computadoras para el manejo o uso.

Asistente Técnico en Mantenimiento de Computadoras.

Descripción general

Mantenimiento preventivo y correctivo dentro del centro de cómputo y unidades externas a la misma.

Descripción específica

Tareas generales:

- Mantenimiento preventivo y correctivo del equipo del centro de cómputo.
- Colaborar en el mantenimiento del orden del centro de cómputo.

Tareas periódicas:

- Revisión semanal de dispositivos (disqueteras y otros) y desalojo de archivos y programas innecesarios del disco duro.
- Revisión de concentradores, switch, modems y demás dispositivos de red.
- Monitoreo y configuración de la red.
- Revisión de cables de red y fabricación
- Monitoreo de conexiones de acceso a internet.
- Monitoreo y soporte a servidores.
- Actualización de antivirus (descarga e instalación).
- Instalación de sistema operativo y software al final de cada semestre. (2 veces al año).
- Apoyo y soporte técnico a cursos para empresas (días sábados). Preparación y ubicación de equipo, instalación de cañón multimedia, etc.
- Mantenimiento preventivo y correctivo del equipo informático de la universidad Don Bosco. (oficinas, escuelas, decanatos, etc.)

Tareas eventuales:

- Solución de problemas de hardware o software durante la realización de prácticas de laboratorio.
- Dar recomendaciones cuando se quiere comprar equipo nuevo, siempre y cuando esta sea solicitada.
- Evaluación de equipo a recibir en concepto de donación.
- Instalación de software siempre y cuando haya licencia para hacerlo y la respectiva autorización para instalarlo.
- Revisión y limpieza externa de impresores.
- Configuración e instalación de dispositivos y periféricos (scanners, impresores, cd rom, modem, etc.)
- Actualización de antivirus.
- Solución de problemas presentados en el uso del equipo.
- Revisión de conexiones a internet vía dial-up desde pc.
- Configuraciones de acceso telefónico a redes (Internet)
- Prestar servicio de mantenimiento y soporte técnico a PROMIPE, FEDISAL, DIPLOMADO y otros, cuando el servicio sea solicitado y autorizado según contrato.
- Preparación e instalación de equipo del centro de cómputo prestado para el proceso de inscripción al inicio de cada ciclo.
- Prueba de Software para uso interno de centro de cómputo.

Recepcionista

Descripción general

Velar por el orden del centro de cómputo, y controlar el registro de entrada y salida de los alumnos de laboratorios y reservaciones; así también el control de servicio de impresiones.

Descripción específica

Tareas regulares:

- Hacer reservaciones a cada uno de los laboratorios que se imparten.
- Elaboración de reportes, memorando cuando este se solicite por el encargado del centro de cómputo u otra personal del departamento.
- Registrar entrada y salida del usuario alumno-empleado al centro de cómputo.
- Velar por el orden del centro de cómputo.
- Ayudar al alumno o usuario en impresiones u otra necesidad cuando este lo solicite.
- El cobro y control de impresiones que se hacen.
- Elaboración de pedidos de papelería y útiles de acuerdo a las necesidades que el departamento tenga.
- Elaborar reporte de liquidación de impresiones diarias.
- Recibir llamadas telefónicas, y estar siempre al tanto de toda actividad que ocurra dentro del centro de cómputo.

Web master (Servidores)

Descripción general:

Desarrollo y actualización de la página web Universidad Don Bosco, así como también impartir cursos de capacitación para empresas.

Descripción específica:

Tareas regulares:

- Actualización y creación de secciones de página Web de la universidad.
- Impartir cursos de capacitación.
- Apoyo en mantenimiento de la red de centro de cómputo.

Tareas eventuales:

Apoyo al personal de mantenimiento de computadoras.

ANEXO No. 14

San Salvador, 28 de JUNIO del 2001

KARLA PATRICIA HERNANDEZ

Presente.-

Aprovecho para saludarles y agradecerles la oportunidad que nos brindan al solicitar cotización de nuestros productos y servicios.

Ofreciéndoles equipos de reconocido prestigio, que estamos seguros que contribuirán a maximizar las necesidades de información y de trabajo de su empresa.

La siguiente propuesta describe el equipo que nosotros consideramos y les recomendamos, para la segura satisfacción de todas sus necesidades.

Ponemos pues, a su completa disposición nuestros servicios de consultoría en el área de computación, así como también los diferentes tipos de accesorios que ustedes puedan necesitar.

Atentamente,



Oswaldo Rosa Cáceres

ASESORIA E INSTALACION DE HARDWARE Y SOFTWARE

DESCRIPCION DEL EQUIPO

85 computadoras con diferentes opciones

M ICROPROCESADOR : **INTEL PENTIUM III** 550 MHZ
MOTHER BOARD : UDMA/100
MEMORIA RAM : 64 MB *EDO PC 100*
DISCO DURO : 20 GB **WD**
DRIVES : 3 ½ (1.44 MB) *NEC*.
TARJETA DE VIDEO : 3D AGP 8 MB
MONITOR : **VIEWSONIC ó SAMSUNG** COLOR 0.28 dpi 14”
TECLADO : **ACER**
MOUSE : MICROSOFT TRECKER
TIPO DE CASE : MEDIA TORRE Tecnología ATX
OTROS : CDROM 52X CREATIVE/PARLANTES
MODEM 56.6 KBPS

PRECIO..... ¢ 6,990.00

M ICROPROCESADOR : **AMD K7 (DURON)** 800 MHZ
MOTHER BOARD : MSI o BIOSTAR UDMA/66
MEMORIA RAM : 64 MB *EDO PC 100*
DISCO DURO : 20 GB **WD**
DRIVES : 3 ½ (1.44 MB) *NEC*.
TARJETA DE VIDEO : 3D AGP 8 MB
MONITOR : **VIEWSONIC ó SAMSUNG** COLOR 0.28 dpi 14”
TECLADO : **ACER**
MOUSE : MICROSOFT TRECKER
TIPO DE CASE : MEDIA TORRE Tecnología ATX
OTROS : CDROM 52X CREATIVE/PARLANTES
MODEM 56.6 KBPS

PRECIO..... ¢ 6,900.00

M ICROPROCESADOR : **AMD K7 (ATHLON)** 1200 MHZ
MOTHER BOARD : MSI o BIOSTAR UDMA/66
MEMORIA RAM : 64 MB *EDO PC 100*
DISCO DURO : 20 GB **WD**
DRIVES : 3 ½ (1.44 MB) *NEC*.
TARJETA DE VIDEO : 3D AGP 8 MB
MONITOR : **VIEWSONIC ó SAMSUNG** COLOR 0.28 dpi 14”
TECLADO : **ACER**
MOUSE : MICROSOFT TRECKER
TIPO DE CASE : MEDIA TORRE Tecnología ATX
OTROS : CDROM 52X CREATIVE/PARLANTES
MODEM 56.6 KBPS

PRECIO..... ¢ 8,400.00

☛ UPS/REG TRIPPLITE 500 VA
¢ 1,490.00

☞ 64 MB ADICIONALES

¢ 280.00

☞ Impresor LEXMARK Z12,

¢ 600.00

☞ Impresor LEXMARK Z32, 1200x1200 dpi, 2 cartuchos, 7.5ppm Negro / 3.5 ppm color

¢ 900.00

☞ Impresor LEXMARK Z52 2400x1200 dpi, 2 cartuchos, 15ppm Negro / 7 ppm color

¢ 1,980.00

+ *Los componentes detallados anteriormente son los de mejor calidad.....*

GARANTIA

- La memoria RAM cuenta con garantía 3 años
- Los discos duros cuentan con 3 años de garantía
- Las Motherboard cuenta con 3 años de garantía
- Los demás componentes gozan de 1 año de garantía

La instalación del equipo y la instalación del software ya van incluidos. No incluye daños debido al voltaje inapropiado

En espera de que nuestra oferta merezca su digna aprobación, para tener así el placer de servirle.

PRECIOS YA INCLUYEN IVA

<u>DURACION DE OFERTA:</u>	7 días
<u>TIEMPO DE ENTREGA:</u>	3 días hábiles
<u>FORMA DE PAGO :</u>	CONTADO

ANEXO No. 15

CONTRATO MARCO DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPO

NUMERO. En la ciudad de San Salvador, a las _____ horas del día _____ de _____ de dos mil. **ANTE MI,** _____ Notario, de este domicilio, **COMPARECEN:** _____, quien es de _____ de edad, _____, de este domicilio, a quien conozco, portador de su cédula de Identidad Personal Número cero uno-cero uno- trescientos veintitrés mil quinientos ochenta y uno, quien actúa en nombre y representación de la empresa “XY” SOCIEDAD ANONIMA, Sucursal El Salvador, (en adelante “Arrendante”), una Sociedad autorizada para realizar actos de comercio como sucursal extranjera, de conformidad con las leyes de la República de El Salvador, con domicilio en la ciudad de San Salvador, personería que más adelante diré, y _____ (en adelante “Arrendatario”), una sociedad vigente y constituida de conformidad con las leyes de la República de El Salvador, con **[datos de la Sociedad con quien se contrate]** representada en este acto por su _____, representante legal (u otra calidad), (ambas entidades referidas como “Partes”) **Y ME DICEN:**

Que han convenido en celebrar el presente CONTRATO MARCO DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO DE EQUIPO y sus modificaciones y/o adiciones hechas conforme a los términos y condiciones del presente contrato (en adelante “Contrato Marco”) que tendrá vigencia a partir del día _____ de 200_, y el que se registrará por las siguientes cláusulas:

PRIMERA.

DEFINICIONES:

Salvo que el contexto de una frase lo requiera de otra forma, los términos que a continuación se mencionan y que sean escritos con inicial mayúscula a lo largo del Contrato Marco y los Programas de Arrendamiento, tendrán los siguientes significados, independientemente que se utilicen en singular o plural, y las palabras en género masculino se entenderán en género femenino y viceversa:

“Equipo”, significará el o los bienes y, en general, todos los activos que se describan en cada uno de los Programas de Arrendamiento (una o varias unidades) y que son arrendados conforme a dicho Programa de Arrendamiento y al presente Contrato Marco, incluyendo todos los repuestos, partes, reparaciones, adiciones, agregados y accesorios que sean incorporados al mismo, independientemente que hayan sido hechos por el Arrendante o el Arrendatario.

“Fecha de Inicio” significará la fecha en que el Plazo Básico de un Programa de Arrendamiento comience, en el entendimiento que dicha fecha será la que se establezca en el Programa de Arrendamiento respectivo. En caso que no la hayan convenido las Partes en el Programa respectivo, la Fecha de Inicio corresponderá al primer día del mes calendario siguiente a la última Fecha de Instalación del Equipo. Sin embargo, si la Fecha de Instalación coincide con el primer día del mes, la Fecha de Inicio será la misma que la Fecha de Instalación.

“Fecha de Instalación” significará la fecha en la que primero ocurra alguno de los siguientes eventos: (i) instalación del Equipo en la ubicación señalada por el Arrendatario, de conformidad con los objetivos del Programa, o (ii) 7 días después de que el Arrendante ponga el Equipo a disposición del Arrendatario, salvo el caso en que la compañía designada por el Arrendatario para instalar tal Equipo comunique que no la podrá instalar debido a las condiciones del Equipo.

“Pagos Periódicos”, significará los pagos parciales y consecutivos, que para efecto de conveniencia, el Arrendatario efectuará a cuenta de la Renta, en la forma, frecuencia y durante los periodos convenidos por las Partes en los términos del Programa de Arrendamiento que corresponda. A dichos Pagos Periódicos se les podrá adicionar los impuestos correspondientes.

“Plazo Básico”, significará el plazo durante el cual cualquier Programa de Arrendamiento del presente Contrato Marco estará en vigencia, el cual comenzará en la Fecha de Inicio.

“Programa de Arrendamiento” o “Programa”, significará conjunta o individualmente, cada uno de los documentos que las Partes suscriban en uno o sucesivos actos en, o con posterioridad, a la fecha de celebración del presente Contrato Marco, en forma substancialmente igual a la forma que se contiene en el Anexo “A” del presente Contrato Marco, y que contendrá la identificación del Equipo, así como todas las características del mismo, en el entendimiento que cada Programa de Arrendamiento se numerará progresivamente en forma sucesiva y se sujetará a los términos y condiciones previstos en el presente Contrato Marco.

“Renta”, significará la cantidad total que el Arrendatario deberá pagar al Arrendante por el arrendamiento del Equipo, o por cualquier otro concepto de conformidad con las reglas estipuladas en el presente Contrato Marco o, tal y como se convenga en cada Programa de Arrendamiento de Equipo. En ningún caso el monto de la Renta podrá ser menor a la suma de todos los Pagos Periódicos.

“Rebajas o Disminuciones”, significará cualquier disminución originada por una retención, reducción, compensación, defensa, contrademanda o reconvencción, no importando como se designe, la razón o el fundamento de la misma.

“Certificado de Aceptación”, significará conjunta o individualmente, cada uno de los documentos que el Arrendatario suscriba simultáneamente o con posterioridad a la fecha de firma de un Programa de Arrendamiento, en forma sustancialmente igual a la forma que contiene el Anexo “B” del presente contrato y que hace constar la entrega y aceptación del Equipo por parte del Arrendatario. Cada Certificado de Aceptación se numerará correlativamente identificándose el Programa de Arrendamiento y Contrato Marco a que pertenece. Así mismo será firmado por el Arrendatario y se sujetará a los

términos y condiciones previstos en el presente Contrato Marco y el Programa de Arrendamiento correspondiente.

Todas las cantidades a que se haga referencia en este Contrato Marco y cualquier Programa de Arrendamiento serán en dólares, moneda en curso legal en los Estados Unidos de América.

SEGUNDA. OBJETO; BIEN ARRENDADO; TÍTULO:

2.1 Por medio del presente Contrato Marco y sujeto a la firma por parte del Arrendante y del Arrendatario del Programa de Arrendamiento que corresponda, el Arrendante está dispuesto a adquirir el Equipo que el Arrendatario indique en el mismo con la finalidad de entregar en arrendamiento dicho Equipo al Arrendatario a fin de que éste adquiera disposición del goce del mismo, conviniendo el Arrendatario a recibirlo en tal concepto, bajo las condiciones de este contrato. Por tanto, sujeto a la suscripción y firma del Programa de Arrendamiento respectivo, el Arrendante da en arrendamiento al Arrendatario, y el Arrendatario toma en arrendamiento del Arrendante, el Equipo descrito en cada Programa de Arrendamiento que sea suscrito en su momento por las Partes. Las Partes convienen expresamente que cada arrendamiento que se documente y formalice a través de un Programa de Arrendamiento, se sujetará a los términos y condiciones del presente Contrato Marco el cual contiene todos los términos y condiciones generales que serán aplicables a los arrendamientos de Equipo que el Arrendante y el Arrendatario formalicen a través de cada Programa de Arrendamiento. Cada Programa de Arrendamiento deberá contener los términos específicos y/o adicionales que el Arrendatario y Arrendante acuerden y constituirá un convenio por separado y diferente de cualquier otro Programa de Arrendamiento. En caso de que exista un conflicto entre lo previsto por el presente Contrato Marco y un Programa, lo previsto por el Programa prevalecerá. Cada Programa indicará su Plazo Básico, los Pagos Periódicos por concepto de Renta relacionados con dicho Programa específico, la Fecha de Instalación; la Fecha de Inicio, el lugar de la instalación de cada Equipo (en adelante “Ubicación del Equipo”) y cualesquiera otros términos adicionales.

2.2 Las Partes acuerdan que el Equipo es, y en todo momento será, propiedad del Arrendante; consecuentemente, el Arrendatario concede el derecho a entrar al bien inmueble en que se encuentra el Equipo para reposerlo en caso de Incumplimiento. El Arrendatario no tendrá derecho, título o interés alguno sobre el Equipo, salvo en los casos especificados en este Contrato Marco. Previo a la entrega de cualquier Equipo, y a solicitud del Arrendante, el Arrendatario deberá obtener a satisfacción del Arrendante un certificado o declaración del propietario, usufructuario o poseedor por cualquier título del bien inmueble en el que se localizará el Equipo en el que reconoce tal propiedad por parte del Arrendante y renuncia expresa e irrevocablemente a cualquier derecho de posesión, accesoión o a cualquier otro derecho sobre el mismo. En caso de que el Arrendante proporcione al Arrendatario etiquetas, placas u otro tipo de marcas que indiquen que el Equipo es propiedad del Arrendante, el Arrendatario deberá colocarlas en un lugar destacado en el Equipo

2.3 La línea de arrendamiento global negociada por las Partes y que regirá este Contrato Marco se estima en la suma de US \$_____ DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. Dicho monto podrá solo ser aumentado por acuerdo de las Partes debidamente documentado.

TERCERA. PLAZO DEL ARRENDAMIENTO; PAGO PERIÓDICO DE LA RENTA:

3.1 El plazo del presente Contrato Marco comenzará a regir en la fecha arriba indicada y continuará mientras el plazo de cualquier Programa esté vigente. En relación con un Programa específico, su Plazo Básico comenzará a correr en la Fecha de Inicio y tendrá vigencia hasta su vencimiento.

Vencido el Plazo Básico de un Programa específico, éste se ampliará automáticamente por plazos de treinta días, a menos que el Arrendatario notifique por escrito al Arrendante su intención de dar por terminado el Programa con 120 días de anticipación a la fecha de vencimiento original o que el Arrendante notifique en cualquier momento por escrito al Arrendatario la finalización del Programa. Durante cualesquiera de las prórrogas del Plazo Básico, el monto de Pago Periódico, será el mismo que aquel pagado durante el Plazo Básico.

Durante cualquiera de las prórrogas al Plazo Básico, cualquier notificación de no prorrogarse deberá hacerla el Arrendatario por escrito al Arrendante con una anticipación de 120 días de la fecha proyectada de terminación y se referirá y será efectiva a todo el Equipo objeto del Programa respectivo. El Arrendante deberá hacer esa notificación por escrito sin límite de plazo. Tal notificación de terminación no podrá ser revocada unilateralmente una vez que sea recibida por la otra Parte.

3.2 El Arrendatario, sin necesidad de notificaciones o demandas posteriores, se obliga a pagar al Arrendante, mediante el depósito o la transferencia de fondos inmediatamente disponibles a la cuenta bancaria que se especifique en los Programas respectivos o en cualesquiera otra cuenta que el Arrendante le notifique posteriormente por escrito al Arrendatario con quince (15) días de anticipación, las cantidades correspondientes a los Pagos Periódicos que a cuenta de Renta se establezcan en cada Programa de Arrendamiento. El primer Pago Periódico se hará en la Fecha de Inicio y de ahí en adelante el primer día hábil de cada periodo de pago convenido, durante el Plazo Básico o cualquier extensión del mismo, todo de conformidad con lo estipulado en cada Programa de Arrendamiento,

Asimismo, el Arrendatario se obliga a pagar al Arrendante en los términos establecidos en el párrafo anterior, por concepto de servicios de arrendamiento, una cantidad igual al monto del Pago Periódico respectivo dividido entre el número de días que tenga el periodo de pago convenido, multiplicado por el número de días transcurrido entre la fecha de suscripción y firma del Programa de Arrendamiento que corresponda y la Fecha de Inicio del mismo, en el entendido de que dicha cantidad deberá ser pagada al momento de la Fecha de Instalación .

Para efectos de liquidación de impuestos, el Arrendante extenderá al Arrendatario comprobantes de pago expresados en Colones Salvadoreños por la suma que resulte de convertir las obligaciones en Dólares de Estados Unidos de América a Colones Salvadoreños al cambio del día vigente a la fecha de pago o el que el Arrendatario haya obtenido al momento de verificar el pago. Para cualquier otro caso en que deba verificarse algún pago en Colones Salvadoreños de las cantidades debidas bajo este Contrato y sus Programas, el tipo de cambio aplicable para la conversión de Dólares de los Estados

Unidos de América a Colones salvadoreños será el que el Arrendante determine de acuerdo a las condiciones de mercado vigentes al momento del pago.

El Arrendatario manifiesta su entendimiento y acepta que sus obligaciones de pago derivadas de este Contrato Marco y los Programas de Arrendamiento suscritos por las Partes, son absolutas e incondicionales y que no están sujetas a ninguna compensación, reducción, reclamo o resarcimiento de tipo alguno, incluyendo, pero sin limitarse a, Rebajas o Disminuciones causadas por reclamos pasados, presentes o futuros que surjan por motivo de este Contrato Marco, de cualquier Programa o de cualquier reclamo del Arrendatario contra el Arrendante, o de cualquier persona a la que el Arrendante hubiere cedido o enajenado cualesquiera derechos relacionados o derivados de este Contrato Marco (en adelante "Cesionario"), contra el fabricante o vendedor del Equipo o, finalmente, contra cualquier otra persona o entidad. El Arrendatario deberá hacer los Pagos Periódicos incondicionalmente durante la vigencia de este Contrato Marco, aún cuando existan disputas relacionadas con el Equipo, instalación del mismo, la garantía del Equipo, eventos de caso fortuito o fuerza mayor. En este acto el Arrendatario renuncia de antemano a cualquier derecho de compensación.

En concordancia con lo anterior, las Partes acuerdan que la Renta es una prestación unitaria y única por el Arrendamiento de Equipo, por lo que en el caso de que el Arrendatario devuelva el Equipo antes de la terminación del Plazo Básico del Programa correspondiente, quedará obligado al pago de la cláusula penal establecida en el Anexo respectivo del Programa correspondiente. Es expresamente convenido que por el pago de la pena no se extingue la obligación principal.

Si el día en que el Arrendatario debiere realizar en favor del Arrendante cualquier pago, fuere un día inhábil, entendiéndose como tal, un día en que los bancos (instituciones de crédito) no estuvieren abiertos al público para la realización de operaciones bancarias normales en la ciudad de San Salvador, El Salvador, dicho pago se hará el día hábil inmediato posterior. Cuando cualquier pago se incumpla, el Arrendatario deberá pagar intereses a una tasa de tres (3%) por ciento mensual (en adelante "Intereses Moratorios") sobre las sumas vencidas y no pagadas, contadas a partir de la fecha en la que venció el plazo para el pago respectivo, sin perjuicio del derecho que tendrá el Arrendante de terminar el presente contrato o exigir el cumplimiento forzoso del mismo o intente otras acciones o recursos.

El Arrendatario cuando así lo requiera el Arrendante, firmará los títulos valores que sean necesarios para documentar los Pagos Periódicos a su cargo. Una vez suscritos dichos títulos valores, el Arrendante podrá negociarlos libremente, lo que se le comunicará al Arrendatario para los efectos legales pertinentes.

CUARTA. SELECCIÓN Y ENTREGA DEL EQUIPO

El Arrendatario declara y garantiza en forma incondicional, en relación con todos y cualesquiera Programas de Arrendamiento que se suscriban en virtud de este Contrato Marco, que: (a) ha seleccionado a su cuenta y riesgo, en forma directa y de conformidad con sus propios intereses y necesidades y en razón de su giro, profesión u oficio de sus representantes, y seleccionará directamente y de conformidad con sus propios intereses, tanto el Equipo en cuanto a la marca, características, condiciones, capacidad, tipo, modelo, calidad, uso para el destino previsto, comerciabilidad y demás especificaciones, como al proveedor, fabricante o constructor del mismo y que no se ha basado, confiado o se

basará o confiará en aseveración, información o recomendación del Arrendante o sus empleados, y (b) en la Fecha de Instalación, firmará y entregará al Arrendante un Certificado de Aceptación del Equipo, en la forma adjunta al presente Contrato Marco como Anexo B. Ese Certificado de Aceptación constituirá evidencia concluyente de lo anteriormente manifestado por las Partes. Igualmente hace constar que el Equipo que se le otorga en arrendamiento en los términos del Programa correspondiente, es de su entera satisfacción de acuerdo a los términos del Programa respectivo; en el entendido de que la firma del Programa y sus Anexos por parte del Arrendatario, será considerado como un Certificado de Aceptación, el cual constituirá plena prueba de la recepción y aceptación del Equipo por parte del Arrendatario. Mediante la suscripción por parte del Arrendatario del Certificado de Aceptación, éste hace constar haber recibido el Equipo en buen estado. En este acto, el Arrendatario autoriza al Arrendante para completar la información sobre el número de serie y/o la Fecha de Instalación en caso de que el Certificado de Aceptación se entregue incompleto.

Serán por cuenta del Arrendatario la totalidad de los gastos y riesgos que se originen con motivo de la entrega del Equipo. El Arrendatario afirma que conoce bien el Equipo seleccionado por él y que le será entregado directamente por el proveedor, fabricante o constructor del mismo en el lugar que se determine en el Programa de Arrendamiento y que constituirá el lugar de ubicación del Equipo. El Arrendante, de conformidad con las instrucciones que al efecto reciba del Arrendatario, entregará al proveedor, fabricante o constructor del Equipo, el precio total respectivo de los mismos, en el entendido de que las facturas correspondientes quedarán en poder del Arrendante.

QUINTA. GARANTÍAS; RENUNCIA DE GARANTÍAS:

5.1 El Arrendante garantiza que (a) siempre que no haya ocurrido un evento de Incumplimiento de conformidad con el presente Contrato Marco y cualesquiera Programas: (i) el Arrendatario tendrá el derecho al uso normal y pacífico, a la tenencia y al disfrute y goce del Equipo, sujeto a las condiciones y según lo estipulado en este Contrato Marco y el Programa respectivo, y (ii) no obstante el Arrendante haya cedido, enajenado, , transferido cualesquiera derechos relacionados con o derivados de este Contrato Marco o cualquier Programa, o haya otorgado una prenda que afecte al Equipo, ni el Arrendante ni el Cesionario podrán interferir con el derecho del Arrendatario al disfrute del Equipo, y (b) a la Fecha de Instalación, el Arrendante deberá ser el propietario del Equipo o tener derecho a darlo en arrendamiento al Arrendatario.

5.2 CON EXCEPCIÓN DE LA GARANTÍA OFRECIDA EN LA CLÁUSULA ANTERIOR, EL ARRENDANTE NO OFRECE NINGUNA OTRA GARANTÍA, SEA EXPLÍCITA O IMPLÍCITA. LAS GARANTÍAS NO OFRECIDAS POR EL ARRENDANTE INCLUYEN, PERO NO SE LIMITAN A, EL DISEÑO O LAS CONDICIONES DEL EQUIPO, SU CALIDAD PARA SER COMERCIALIZADO, OFRECIDO Y/O VENDIDO EN EL SALVADOR, SU ESTADO, CAPACIDAD O DURABILIDAD PARA CUALQUIER PROPÓSITO Y ESPECIALMENTE PARA EL USO PREVISTO, LA CALIDAD DEL MATERIAL O FABRICACIÓN DEL EQUIPO, LA CONFORMIDAD DEL EQUIPO A LAS DISPOSICIONES Y ESPECIFICACIONES DE CUALQUIER ORDEN U ÓRDENES DE COMPRA RELACIONADOS CON ÉL. EL ARRENDATARIO MANIFIESTA QUE TOMA EN ARRENDAMIENTO EL EQUIPO TAL Y COMO FUE ADQUIRIDO DE SU FABRICANTE, DISTRIBUIDOR, REPRESENTANTE O PROVEEDOR. EL

ARRENDANTE NO TENDRÁ RESPONSABILIDAD, YA SEA OBJETIVA O SUBJETIVA, FRENTE AL ARRENDATARIO O FRENTE A CUALQUIER OTRA PERSONA POR CUALQUIER RECLAMO, PÉRDIDA O DAÑO CAUSADO, O QUE SE ALEGUE HAYA SIDO CAUSADO, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, POR EL EQUIPO, YA SEA INCIDENTALMENTE O POR CUALQUIER DEFICIENCIA O DEFECTO O SITUACIÓN RELACIONADO(A) CON ÉL.

El Arrendatario libera expresamente al Arrendante de cualesquiera responsabilidad derivada del arrendamiento del Equipo, inclusive cualesquiera responsabilidad surgida de daños, defectos de funcionamiento u otro tipo, iniciales o sobrevinientes, vicios ocultos, error u omisión en el Equipo o en la descripción del mismo, así como por el retardo o mora en la entrega u otros incumplimientos o faltas por parte del proveedor, fabricante o constructor del Equipo en la entrega del mismo; renunciando a desistir del contrato o a cualquier reclamo en contra del Arrendante por ese concepto. Asimismo el Arrendatario en razón de haber seleccionado directamente el Equipo, declara que no tiene nada que reclamar por averías en el Equipo, necesidad de obras de manutención de la cosa, sustitución o reparaciones necesarias, locativas, aún cuando sean de larga duración. De la misma manera, renuncia a cualquier reclamo o acción proveniente de cambios en la forma o características del Equipo por obras, trabajos o reparaciones que no puedan sin grave inconveniente diferirse y que el Arrendante, fabricante, distribuidor o proveedor haga en el Equipo. Renuncia también a cualquier acción de terminación del Programa respectivo o del Contrato Marco, o a cualquier reclamo de indemnización por daños y perjuicios si por el estado o la calidad del Equipo, se ve el Arrendatario imposibilitado de hacer uso de él, como en general por cualquier otra hipótesis en la cual el Arrendatario no pudiese hacer uso del Equipo por cualquier motivo. Finalmente, renuncia a cualquier acción o reclamo por reintegro o reembolso del costo de las reparaciones indispensables, no locativas, que hubiese hecho en el Equipo por cualquier causa, así como a reclamar el reembolso del costo o a separar y llevarse los componentes o materiales que constituyan mejoras útiles al Equipo hechas por él. ,

5.3 Para estos efectos, el Arrendatario manifiesta que el Equipo ha sido adquirido de conformidad con sus indicaciones, instrucciones y recomendaciones y que, además, ha sido adecuada y suficientemente informado sobre el Equipo, su utilización y los riesgos derivados de ésta por personas distintas al Arrendante. No obstante lo anterior, siempre que no haya ocurrido un evento de Incumplimiento, el Arrendatario tendrá derecho a disfrutar de las garantías otorgadas al Arrendante por el fabricante o proveedor del Equipo y en lo posible y aplicable, en este acto el Arrendante cede las garantías mencionadas al Arrendatario, para lo cual el Arrendante le proporcionará cualquier tipo de documentación a su alcance que facilite dicho reclamo. En caso de terminación anticipada del presente Contrato Marco las garantías deberán ser transferidas de nuevo al Arrendante. A solicitud del

Arrendatario, el Arrendante colaborará razonablemente con él en hacer efectivas tales garantías, siempre que el Arrendatario asuma el costo que ello represente. El Arrendatario reconoce que ordenó cualesquier Equipo nuevo al proveedor del mismo, y ya sea: (a) el Arrendatario recibió una copia del contrato por medio del cual el Arrendante adquirió el Equipo, o (b) el Arrendante informó al Arrendatario, por escrito: (i) la identidad del proveedor (ii) que el Arrendatario debe contactar al proveedor para obtener una descripción exacta y completa de las garantías, incluyendo cualesquier renunciaciones o limitaciones sobre ellas o sobre los recursos por ellas otorgados. El Arrendatario tendrá, derecho al beneficio de cualesquiera garantía del Equipo otorgada por el fabricante, proveedor o constructor del mismo, por lo que el Arrendador en este acto autoriza al Arrendatario para que en su nombre y representación ejercite cualquier reclamo o acción a que haya lugar frente al proveedor, fabricante o constructor del Equipo para ejercer la garantía aplicable.

SEXTA.

GRAVÁMENES; TRIBUTOS:

6.1 El Arrendatario no podrá, directa o indirectamente, transferir, enajenar, gravar, o afectar de manera alguna, (en adelante cada uno un "Gravamen") ni el Equipo, ni cualesquier derechos surgidos como consecuencia de este Contrato Marco o sus Programas, como tampoco podrá constituir, imponer, asumir o permitir la constitución, existencia o imposición de cualquier clase de gravamen, garantía, anotación, carga, embargo, decomiso o demanda (cada uno un "Gravamen") sobre el Equipo, la propiedad sobre el mismo o cualesquiera derechos relacionados al Equipo. En caso contrario, el Arrendatario deberá tomar, de forma inmediata, las medidas necesarias para cancelar cualquier Gravamen que se hayan constituido o impuesto por cualquier tercero, salvo que el Gravamen se origine por causas imputables al Arrendante. El Arrendante podrá imponer un Gravamen al Equipo, respetando en todo momento los derechos del Arrendatario conforme al presente contrato. No obstante cualquier disposición en contrario, ningún Gravamen impuesto o creado por el Arrendante, podrá incrementar las obligaciones del Arrendatario o reducir las obligaciones del Arrendante ni interferir con la tenencia, el uso y goce pacífico del Equipo por parte del Arrendatario conforme al presente contrato, en tanto no se presente un Evento de Incumplimiento. Todos los gastos relacionados con esa cancelación correrán por cuenta del Arrendatario.

6.2 El Arrendatario deberá presentar las declaraciones de impuestos respectivas y pagar todos los tributos, incluyendo pero no limitado a, impuesto sobre la renta, impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, impuesto general sobre las ventas, impuestos sobre el valor agregado, impuestos sobre el arrendamiento o uso del arrendamiento, timbres, especies fiscales, u otros tributos, contribuciones, aranceles aduaneros o de importación, cargos o retenciones de cualquier naturaleza que sean originados por el presente Contrato Marco; y por aquellas obligaciones tributarias imponibles al Arrendante, al Arrendatario o al Equipo por cualquier entidad gubernamental o autoridad tributaria, extranjera o local, sea esta nacional, regional, departamental, municipal o de otra índole, en relación con el Equipo o como consecuencia de la venta, compra, pertenencia, entrega, arrendamiento,

tenencia, uso, operación, devolución u otra forma de disposición del Equipo, o tributos que apliquen sobre los pagos del Pago Periódico, sobre los ingresos o ganancias derivadas de él, o como consecuencia del presente Contrato Marco (en adelante “Tributos”), incluyendo pero no limitado a, impuestos de retención o similares de los cuales el Arrendante es responsable. Se excluyen de lo anterior los Impuestos de los que sean objeto los ingresos netos o el negocio del Arrendante. El Arrendatario deberá reembolsar al Arrendante el monto por concepto de cualesquiera tributos pagados por el Arrendante y que debieron haber sido pagados por el Arrendatario de conformidad con este documento, en ese caso, el Arrendante podrá cobrar al Arrendatario un cargo administrativo. Este cargo administrativo en ningún caso deberá exceder el cinco por ciento (5%) del monto total que deberá ser reembolsado al Arrendante. El Arrendatario reembolsará al Arrendante cualquier gasto incurrido por impuestos sobre las ventas o impuestos sobre el uso que graven el Pago Periódico, instalación transporte o cualquier otro servicio relacionado con el Equipo. En caso de que el Arrendatario calcule por sí mismo el monto a pagar por concepto de impuesto sobre las ventas o impuesto sobre el uso, o que éste deba pagar directamente el impuesto sobre las ventas o el impuesto sobre el uso o cualquier otro tributo relacionado con cualquier cargo realizado por el Arrendante al Arrendatario, o derivado de esta relación contractual, el Arrendatario deberá remitir inmediatamente al Arrendante copias de las declaraciones de impuestos respectivas o cualquier documento de auditoría. Cualesquier multas o intereses relacionados con las declaraciones de impuestos que el Arrendatario deba presentar, o pagos que el Arrendatario deba efectuar directamente a cualquier autoridad tributaria, y que sean imputados al Arrendante, deberán ser canceladas por el Arrendatario. Todos los pagos y adelantos hechos por el Arrendante serán considerados como Pago Periódico que debe pagar el Arrendatario, incluyendo, pero no limitado a, todos los tributos imputados al Arrendante, de los cuales el Arrendatario tiene la responsabilidad de reembolsar de conformidad con el presente Contrato Marco; y todos aquellos montos pagados por adelantado por el Arrendante con el fin de cancelar los tributos que el Arrendatario debe pagar según el presente Contrato Marco.

6.3. El Arrendante podrá a su entera discreción cobrar anticipadamente al Arrendatario la suma correspondiente al impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios por la línea total de arrendamiento que sea contratada. Dicho cobro será efectivo al firmarse cada Programa de Arrendamiento.

SÉPTIMA.

INDEMNIZACIÓN:

Salvo en los casos de negligencia grave o dolo, el Arrendatario deberá indemnizar y relevar al Arrendante, sus Cesionarios, sucesores o causahabientes, así como a sus respectivos empleados, funcionarios y/o agentes (en adelante “Personas Indemnizadas”), de cualquier y toda responsabilidad, y contra cualesquiera pérdidas (incluyendo pérdidas de beneficios fiscales que surgieren como resultado de un acto, omisión o falsedad por parte del Arrendatario), responsabilidades civiles, judiciales o extrajudiciales, daños, multas, reclamos, demandas, costos de cualquier tipo, gastos y desembolsos según la ley, incluyendo los honorarios de abogados y otros asesores y expertos, que sean impuestos a, incurridos por, o establecidos contra las Personas Indemnizadas, y que sean consecuencia del arrendamiento, la pertenencia, el uso, la tenencia, el control, el mantenimiento, la operación y/o el transporte del Equipo, lo cual incluye pero no se limita a, reclamos por violación de propiedad intelectual, patente, marca registrada o derechos de autor, y reclamos por daños a la propiedad, lesiones o muerte. Todas las indemnizaciones incluidas en esta cláusula subsistirán una vez expirado este Contrato Marco o cualquier Programa, en relación con los actos o eventos que ocurran o que se alegue que han ocurrido previo a la devolución del Equipo al Arrendante. Las indemnizaciones se establecen explícitamente para el beneficio de, y se deberán implementar, por parte de una, varias, o todas las Personas Indemnizadas.

Asimismo, el Arrendatario conviene y reconoce expresamente que el Arrendante no será responsable frente al Arrendatario o cualquier tercero por daños causados directa o indirectamente por o con el Equipo originados por cualquier causa.

Todas las indemnizaciones no cobradas que surjan como consecuencia de lo anterior, respecto a actos o eventos ocurridos o que se aleguen ocurridos a partir de la fecha de la firma del Programa de Arrendamiento, entre y durante el transporte y entrega del Equipo al Arrendatario por parte del productor, fabricante o proveedor y hasta la devolución del Equipo al Arrendante, continuarán siendo exigibles hasta su prescripción legal. Esta obligación persistirá no obstante el pago total de todas las cantidades debidas conforme al presente Contrato Marco y los Programas de Arrendamiento y no obstante la terminación o terminación natural anticipada por cualquier causa del presente Contrato Marco o de todos o cualesquiera Programas de Arrendamiento.

OCTAVA. USO; INSTALACIÓN; MANTENIMIENTO; INSPECCIÓN:

8.1 El Arrendatario deberá cumplir con la legislación y los requerimientos y normativas técnicas proporcionadas por el fabricante del Equipo o un representante autorizado del fabricante, que se relacionen con la instalación, importación, uso, tenencia u operación del Equipo; usarlo solamente en el curso normal de las operaciones

de la empresa y dentro de la capacidad normal del Equipo, sin abusar de él; y en tal virtud obtener y mantener por su cuenta las licencias, permisos, registros y demás documentación que se requiera por las leyes, reglamentos y decretos aplicables. Será a cargo del Arrendatario cualquier infracción, multa o sanción impuesta por las autoridades competentes en relación con lo anterior;

8.2 El Arrendatario deberá pagar por su cuenta todos los gastos relativos a la instalación, transporte, aparejos, protección, funcionamiento, conservación, desempaque y reempaque, manejo y seguros relacionados con el Equipo, incluyendo aquellos derivados de la elaboración del presente Contrato Marco y los Programas de Arrendamiento, a partir del momento en que éste sea entregado al Arrendatario y con el fin de que sea devuelto al Arrendante, ya sea al vencimiento o terminación anticipada del Plazo Inicial o al vencimiento de cualquier prórroga de éste. La devolución deberá hacerse en el lugar especificado por el Arrendante dentro del territorio de la República de El Salvador (en adelante “Lugar de Devolución”). El Arrendatario deberá proveer instalaciones y condiciones adecuadas para el Equipo. Con este fin, en este acto el Arrendatario se obliga a mantener las condiciones estipuladas como medidas de seguridad para el Equipo, contenidas en el “Addendum de Medidas de Aseguramiento” contenidas en la póliza colectiva del Arrendante con la compañía aseguradora de su elección. El Arrendatario hace constar que copia de ese documento le ha sido entregado y, por lo tanto, aprueba esas condiciones.

8.3 Correrá por cuenta del Arrendatario el adecuado mantenimiento y operación del Equipo, el mantener buenas condiciones para su funcionamiento, repararlo y mantener su buena apariencia, y protegerlo del desgaste, salvo el desgaste normal por el uso diario. Salvo autorización contraria expresa del Arrendante, el Arrendatario deberá suscribir y mantener vigente un contrato de mantenimiento con el fabricante del Equipo o un representante autorizado del fabricante y deberá adquirir por su cuenta y utilizar exclusivamente repuestos, herramientas y accesorios nuevos y legítimos del fabricante, proveedor o constructor. En tal caso, el Arrendatario obligará al fabricante del Equipo o un representante autorizado del fabricante a mantenerlo en buenas condiciones, salvo el desgaste normal por el uso diario, de conformidad con las disposiciones del contrato de mantenimiento, y deberá comprobar la existencia de tal acuerdo al Arrendante, en caso de que el Arrendante así se lo requiera. El Arrendatario deberá permitir, dentro de las horas normales de operación, el acceso del fabricante a sus instalaciones, con el fin de que representantes del fabricante puedan realizar las inspecciones y los cambios necesarios para mantener al Equipo en las condiciones establecidas en este documento. Al desinstalarse el Equipo, el Arrendatario deberá suministrar al Arrendante evidencia por parte del fabricante de que el Equipo se encuentra en niveles de ingeniería actualizados y que califica para el contrato de mantenimiento del fabricante.

8.4 El Arrendatario deberá permitir, dentro de las horas normales de operación, previa notificación escrita y sujeto a los procedimientos razonables de seguridad, la entrada del Arrendante, o a una persona designada por él, con el fin de inspeccionar el Equipo, el registro del Equipo que tenga el Arrendatario y los registros de mantenimiento del Equipo.

8.5 Deberá el Arrendatario instalar por su cuenta y riesgo y utilizar el Equipo precisamente en el lugar que para tal efecto se determine en el Programa de Arrendamiento correspondiente, el cual constituirá el lugar de ubicación del Equipo, no pudiendo trasladarlo a un lugar diferente, salvo autorización expresa del Arrendante. En caso de que el Equipo sea vehículo automotor o equipo de transporte en general, deberá informar al Arrendante por escrito el o los lugares de ubicación. El Equipo no podrá ser trasladado, en ningún caso, fuera de la República de El Salvador.

8.6 El Arrendatario recibirá a su satisfacción, el Equipo directamente del proveedor, fabricante o constructor del mismo; en el estado y condiciones de buen uso convenidas. Asimismo se obliga a entregar al Arrendante toda la documentación relativa al mismo, tales como facturas, boletas de pago de todos los impuestos correspondientes, recibos de pago de impuestos del propietario y documentos y permisos de importación. Es expresamente convenido que la importación del Equipo será cuenta y riesgo del Arrendatario.

8.7 El Arrendatario deberá realizar todas las acciones para recuperar el Equipo y/o defender y proteger el uso y goce del mismo, en caso de despojo, perturbación o cualquier acto de terceros que afecte el uso o goce total o parcial del mismo, ya por vías de hecho o de derecho legítimas, así como notificar por escrito y de inmediato al Arrendante de dichas circunstancias. En caso de ocurrir alguno de estos supuestos, el Arrendante autorizará al Arrendatario para que siga los procedimientos necesarios y ejercite las acciones o defensas, respectivas, sin perjuicio del derecho del Arrendante de ejercitarlas directamente.

El Arrendatario libera expresamente al Arrendante de toda responsabilidad en estos casos y renuncia a cualquier acción o reclamación en contra del Arrendante por: incorporación de cambios en la forma o características del Equipo; por la perturbación del goce del Equipo por parte de cualquier persona; daños y perjuicios cuando el uso y goce del Equipo sea perturbado por vías de hecho o derecho por terceros.

8.8 Deberá el Arrendatario reembolsar al Arrendante, en cuanto este se lo solicite, cualesquier cantidad que el Arrendante hubiere erogado por cuenta del Arrendatario, por obligaciones de pago a cargo del Arrendatario derivadas del presente Contrato Marco y sus Programas de Arrendamiento, tales como seguros, impuestos, transporte, licencias, permisos y demás.

8.9 El Arrendatario notificará por escrito y de inmediato al Arrendante de cualquier conflicto obrero-patronal, de naturaleza individual o colectivo, entre el Arrendatario y sus trabajadores, en el entendido de que el Equipo, por ser propiedad del Arrendante, no podrá ser embargado, gravado, tomado o dado en garantía por parte de los trabajadores por concepto de cualesquiera prestaciones que el Arrendatario pudiere adeudarles.

8.10 El Arrendatario deberá asegurar el Equipo en los términos de la cláusula Décima Segunda posterior.

8.11 El Arrendatario deberá responder en todo caso no solo por sus propias acciones, sino por el hecho o acciones de las personas bajo su cuidado o dependencia según lo establece el Código Civil de El Salvador.

8.12 En caso de que el Arrendante proporcione al Arrendatario etiquetas, placas u otro tipo de marcas que indiquen que el Equipo es propiedad del Arrendante, el Arrendatario deberá colocarlas en un lugar destacado en el Equipo.

NOVENA.

INCUMPLIMIENTO:

En caso de que se presentare cualesquiera de las siguientes situaciones, éstas constituirán eventos de incumplimiento por parte del Arrendatario conforme al presente Contrato Marco (en adelante “Incumplimiento”):

- (a) La falta de pago puntual por parte del Arrendatario de cualquier monto del Pago Periódico o Renta, en la fecha establecida en este contrato o cualquier Programa de Arrendamiento firmado bajo el presente Contrato Marco de Arrendamiento .
- (b) El incumplimiento por parte del Arrendatario de los plazos del presente Contrato Marco;
- (c) La devolución anticipada del Equipo por parte del Arrendatario sin que hubiere cumplido la totalidad de los pagos de conformidad con el plazo del Programa correspondiente;
- (d) El Incumplimiento por parte del Arrendatario de cualquier otro acuerdo, obligación o condición establecidos en este Contrato Marco o sus Programas, y que tal Incumplimiento continúe ocurriendo, a juicio del Arrendante, durante quince (15) o más días a partir de que el Arrendante así lo comunique

por escrito al Arrendatario. Este plazo tendrá el efecto de reconvención convencional por lo que una vez transcurrido, el Arrendatario estará en mora;

(e) La falsedad total o parcial de cualquier manifestación y/o garantía emitida por parte del Arrendatario en este Contrato Marco o en cualquier Programa;

(f) El cese de operaciones del Arrendatario como sociedad o empresa en funcionamiento, la transferencia, gravamen o enajenación de cualquier derecho del Arrendatario adquirido mediante este Contrato Marco en beneficio de un acreedor, la admisión escrita de su incapacidad para pagar las deudas antes de que el plazo para hacerlo expire, la presentación por parte del Arrendatario de una solicitud voluntaria o involuntaria de liquidación, quiebra, suspensión de pagos o insolvencia, la declaración judicial de quiebra o en estado de insolvencia en contra del Arrendatario; la presentación de una petición de reorganización, de arreglo, de liquidación, o de disolución de conformidad con la legislación salvadoreña, la presentación de un escrito en el cual el Arrendatario admita los hechos que se le atribuyen en su contra en un caso judicial, arbitral, administrativo, tributario o de cualquier otra naturaleza, la aceptación de nombramiento de un fiduciario, interventor, administrador por intervención judicial, o liquidador del Arrendatario o de parte sustancial de sus activos o propiedades, y/o finalmente, cualquier acción del Arrendatario o sus accionistas con el fin de disolver o liquidar al Arrendatario. Es expresamente convenido que la insolvencia del Arrendatario pondrá fin al arriendo y no habrá derecho a sustitución del Arrendatario por sus acreedores;

(g) La falta de desestimación, desecho, o anulación, dentro de los sesenta (60) días posteriores al inicio de cualquier procedimiento de reorganización, arreglo, reajuste, liquidación, quiebra, insolvencia, administración por intervención judicial, disolución o similar de conformidad con la legislación salvadoreña, y la falta de desestimación, desecho, o anulación, dentro de los sesenta (60) días posteriores al nombramiento, con o sin el consentimiento del Arrendatario, de un fiduciario, interventor, administrador por intervención judicial, curador, o liquidador del Arrendatario o de la totalidad o parte sustancial de sus activos y propiedades;

(h) El intento por parte del Arrendatario, por cualquier medio, de remover, vender, traspasar, enajenar, gravar, preñar, deshacerse, o subarrendar el Equipo, o ceder total o parcialmente los derechos del presente Contrato Marco o cualquier derecho derivado de los Programas de Arrendamiento, excepto en aquellos casos expresamente permitidos en el presente Contrato Marco.

(i) Por ejecución judicial iniciada en contra del Arrendatario por terceros o por el Arrendante por cualquier causa;

(j) Por la falta de pago del Arrendatario de cualquier otra cantidad debida, o cualesquiera intereses o primas establecidas en el presente Contrato Marco o cualquier Programa de Arrendamiento.

(k) Si cualquier tercero o autoridad gubernamental inicia cualquier tipo de acciones para expropiar, apropiarse o asumir la propiedad, posesión, uso, goce, custodia o el control total o parcial de las

propiedades del Arrendatario, o restringir la capacidad de conducción o autoridad de éste en la conducción de sus negocios.

(l) En caso de incumplimiento grave por parte del Arrendatario de las leyes, reglamentos, instructivos y demás normas especiales que regulan el desarrollo de sus actividades según la naturaleza especial de las mismas y que pongan en peligro el normal desarrollo de sus negocios.

DECIMA. EFECTOS DEL INCUMPLIMIENTO; RECURSOS:

En caso de que el presente Contrato Marco termine anticipadamente, o se presenten uno o varios de los eventos de Incumplimiento estipulados en la cláusula anterior, y en cualquier momento a partir de ello, este Contrato Marco se dará por terminado y ocasionará la caducidad y vencimiento anticipado del plazo del presente Contrato Marco y de todos los Programas de Arrendamiento y las obligaciones por parte del Arrendatario se volverán exigibles en su totalidad, sin responsabilidad de ninguna clase para el Arrendante y sin necesidad de intervención judicial, quedando en tal caso el Arrendatario obligado al pago de la cláusula penal (“Cláusula Penal”) establecida en el Anexo al Programa de Arrendamiento, al pago total de la Renta debida y cualesquiera otras cantidades insolutas derivadas del Contrato Marco y/o de cualesquiera Programas de Arrendamiento; y quedando en tal caso el Arrendatario, sin beneficio de división del pago de la Renta. El Arrendatario queda asimismo obligado a devolver el Equipo al Arrendante, en los términos de la cláusula Décima Tercera del presente.

Ocurrida la terminación del Contrato Marco y/o cualesquiera Programa de Arrendamiento como consecuencia de un Evento de Incumplimiento por parte del Arrendatario, el Arrendador dará aviso al Arrendatario a efecto de que éste proceda a la devolución del Equipo correspondiente y al pago de la Cláusula Penal establecida con anterioridad. El Arrendatario por este medio y en forma expresa renuncia al requerimiento establecido en el artículo 1737 del Código Civil de la República de El Salvador, por lo que una vez finalizado el presente Contrato Marco y cualesquiera Programas de Arrendamiento, estará éste obligado a restituir la cosa y al pago de la Cláusula Penal. Ninguno de los derechos o acciones a que hace referencia esta cláusula deberá entenderse como de ejercicio excluyente, sino cada uno será acumulativo y adicional a cualquier otro derecho o acción antes mencionado o que se encuentre disponible para el Arrendador bajo la ley. Ninguna renuncia, expresa o tácita del Arrendador deberá considerarse como una renuncia en relación con cualquier otro incumplimiento por parte del Arrendatario o una renuncia de cualquiera de los derechos del Arrendador.

Al suceder un Incumplimiento, el Arrendante podrá, a su discreción, además de dar por terminado el presente Contrato Marco con los efectos antes expuestos, tomar una o más de las siguientes medidas:

(a) Volver a arrendar o vender el Equipo, o parte de él, en una subasta pública o privada;

(b) Ejercer cualquier otro derecho o recurso disponible según el presente Contrato Marco y/o la legislación salvadoreña.

DECIMA PRIMERA. DAÑO; DESTRUCCIÓN O PÉRDIDA DEL EQUIPO:

11.1 A partir de la fecha de la firma del Programa de Arrendamiento y hasta la fecha de devolución del Equipo al Arrendante, el Arrendatario manifiesta que será el único responsable de los riesgos por vicios o defectos ocultos del Equipo, de pérdida parcial o total del Equipo, daños, daño parcial, hurto, robo o destrucción total o parcial del Equipo, por cualquier motivo que esos eventos ocurrieren.

11.2 En caso de daño parcial o total, pérdida, robo, destrucción, o en caso de que el Equipo se convierta en inutilizable permanentemente, o de un acto de expropiación o confiscación del Equipo (cualesquiera de los casos mencionados se denominarán “Pérdida”), el Arrendatario deberá notificar de inmediato al Arrendante sobre la existencia de esa situación de Pérdida, y sin perjuicio de los recursos establecidos en la legislación salvadoreña, el Arrendatario deberá pagar al Arrendante dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de terminación respectiva, un monto idéntico al valor del Equipo al momento de su adquisición del proveedor del mismo, (valor de reposición del Equipo) y en su caso, los daños causados a terceros. Este valor de reposición se determinará en base al importe de las facturas correspondientes en poder del Arrendante. En caso de que el Programa de Arrendamiento respectivo formalice el Arrendamiento de diversos Equipos respecto de los cuales no hubiera ocurrido un Caso de Pérdida, el Arrendante podrá formalizar de nuevo el arrendamiento de dichos Equipos a través de un nuevo Programa de Arrendamiento.

DECIMA SEGUNDA. SEGUROS:

Salvo autorización contraria y expresa otorgada por escrito por el Arrendante, las Partes convienen en que el Arrendante, por cuenta y riesgo del Arrendatario, suscribirá las pólizas de seguros que sean necesarias para cubrir los riesgos de daños, pérdidas, instalación, desinstalación y transporte del Equipo, así como cualesquier responsabilidad por daños a terceros que puedan causarse por la tenencia, posesión, el uso y goce del Equipo. El plazo de cualquier póliza de seguro será el mismo que el del presente documento, o que el de cualquier Programa que se encuentre vigente. El Arrendante, o cualquier Cesionario, debe ser designado como beneficiario único e irrevocable de cualquier póliza. En cualquier caso, el Arrendatario será el único responsable de asumir el pago de cualquier suma relacionada con seguros, incluyendo pero sin limitarse a, pagos periódicos por concepto de cualquier póliza de

seguros o suscripción de póliza. EL ARRENDATARIO SE OBLIGA a que como consecuencia de ocurrir un caso de Pérdida en caso de ser insuficientes las cantidades pagadas por las compañías aseguradoras para cubrir en su totalidad: en primer lugar los Pagos Periódicos vencidos y por vencerse de los Programas de Arrendamiento respectivos a la fecha de pago de las cantidades correspondientes por parte de la compañía aseguradora, en segundo lugar la diferencia en su caso entre el valor de reposición del Equipo respectivo y los Pagos Periódicos antes mencionados y en tercer lugar, en su caso, los daños causados a terceros, el Arrendatario incondicionalmente se obliga a pagar al Arrendante cualquier diferencia no cubierta por las compañías aseguradoras. Caso contrario, cualquier remanente será devuelto al Arrendatario..

En el supuesto de que el Arrendante autorice por escrito al Arrendatario a que por su cuenta contrate los seguros correspondientes, el Arrendatario deberá entregar al Arrendante copia de las pólizas de seguro correspondientes dentro de los veinte (20) días calendario siguientes a la fecha de entrega de los Equipos, así como también de la renovación de dichas pólizas mientras esté en vigor el presente Contrato Marco y el Programa de Arrendamiento respectivo, o cualquier prórroga en su caso, así como los recibos correspondientes del pago de las primas respectivas. El Arrendatario se obliga a que la contratación de la póliza correspondiente se hará al momento de recibir los Equipos y en dicha póliza deberá establecerse el tipo y alcance de la cobertura y que dicho seguro y las características contratadas del seguro no podrán ser canceladas, alteradas o revocadas, sin previa aprobación por escrito del Arrendante a la compañía aseguradora de que se trate.

De no cumplir el Arrendatario con sus obligaciones mencionadas en los párrafos anteriores, el Arrendante contratará el seguro correspondiente por los riesgos antes mencionados y por cualesquiera otros que estime convenientes, por cuenta y riesgo del Arrendatario, quien deberá reintegrar al Arrendante las cantidades erogadas por tal concepto en un término que no excederá de treinta (30) días a partir de la fecha en que dichas cantidades hayan sido pagadas. Pasado este término las cantidades debidas devengarán Intereses Moratorios .

DECIMA TERCERA. DEVOLUCIÓN DEL EQUIPO:

Al término, por cualquier causa, del Contrato Marco o de cualesquiera Programa de Arrendamiento, el Arrendatario deberá, a su costo, desinstalar, reempacar y devolver el Equipo al Arrendante en su domicilio o en el lugar y fecha que este último le indique por escrito para tal efecto, en el estado y condiciones en que el Arrendatario lo hubiere recibido, sin mayor desgaste que el normalmente derivado de su uso o deterioro normal. En conformidad con lo establecido en la Cláusula DECIMA, párrafo segundo, el Arrendatario renuncia expresamente al requerimiento de restitución de la cosa establecido para el Arrendante en el Artículo 1737 del Código Civil de la República de El Salvador. El Arrendatario deberá hacerse cargo y pagar todas las reparaciones y demás trabajos que requiera el Equipo, para que el mismo califique para el contrato de mantenimiento estándar del fabricante o de cualquier distribuidor autorizado.

En caso de que el Equipo no fuere devuelto en la fecha a que se refiere el párrafo anterior, el Arrendatario se obliga a pagar al Arrendante una pena por retraso igual a la cantidad que resulte de calcular el Pago Periódico dividido por el número de días que tenga dicho periodo, multiplicada por un factor de dos (2) por cada día que transcurra hasta la fecha en que dicho Equipo sea efectivamente devuelto al Arrendante, sin perjuicio de la responsabilidad penal a que haya lugar por la retención o apropiación indebida del Equipo por parte del Arrendatario.

El pago de esta pena por retardo se entenderá en adición a la obligación del Arrendatario de pagar todas las cantidades debidas al momento de la terminación del Arrendamiento por cualquier causa.

DECIMA CUARTA. CESIÓN POR PARTE DEL ARRENDANTE:

EL ARRENDANTE PODRÁ CEDER, GRAVAR, ENAJENAR, PIGNORAR, DISPONER, ENDOSAR , O TRASPASAR EL PRESENTE CONTRATO MARCO, CUALQUIER DERECHO CONTENIDO EN EL PRESENTE CONTRATO MARCO, EL FLUJO DE CAJA, LOS DERECHOS ECONOMICOS, CUALQUIER PROGRAMA ADJUNTO, Y/O EL EQUIPO, A FAVOR DE UNO O MÁS CESIONARIOS O TERCERAS PERSONAS, SIN NECESIDAD DE OBTENER LA AUTORIZACIÓN PREVIA DEL ARRENDATARIO A QUIEN SE LE COMUNICARÁ EL PROCEDIMIENTO DE LEY.

14.1. CESION. Cualquier Cesionario del Arrendante tendrá todos los derechos del Arrendante, pero ninguna de las obligaciones estipulados en este Contrato Marco, a menos que otra cosa se acuerde explícitamente por escrito. El Arrendatario se obliga a no presentar contra el Cesionario defensa o reclamación alguna que el Arrendatario pueda tener contra el Arrendante. El Arrendatario no tendrá más obligaciones con cualquier Cesionario de las que ya tenía con el Arrendante en el momento de efectuarse la cesión, y tal cesión no deberá limitar o restringir los derechos del Arrendatario de conformidad con el presente Contrato Marco. En este acto, el Arrendatario (i) otorga su consentimiento con respecto a tales cesiones o transmisiones, (ii) accede a firmar y otorgar de inmediato los recibos, notificaciones notariales, acuerdos y otros documentos que el Arrendante o Cesionario podrían razonablemente solicitar periódicamente con el fin de realizar tales cesiones o transmisiones conforme cada Programa sea implementado y (iii) accede a cumplir a cabalidad los términos de tales cesiones o transmisiones. El Arrendatario reconoce que cualquier cesión o transmisión por parte del Arrendante, realizada de acuerdo con las disposiciones de la presente cláusula, no modificará sustancialmente los deberes y las obligaciones del Arrendatario contenidas en este Contrato Marco, ni incrementará sustancialmente las cargas o los riesgos impuestos al Arrendatario. En el caso de una cesión, toda referencia en el presente documento a “Arrendante” incluirá al Cesionario.

DECIMA QUINTA. CESIÓN O SUBARRENDAMIENTO POR PARTE DEL ARRENDATARIO:

EL ARRENDATARIO NO PODRÁ CEDER, GRAVAR, ENAJENAR, PRENDAR, DISPONER DE, NI TRASPASAR, LA TOTALIDAD O CUALESQUIERA DE SUS DERECHOS U

OBLIGACIONES ADQUIRIDAS EN VIRTUD DE ESTE CONTRATO MARCO Y/O DE LOS PROGRAMAS DE ARRENDAMIENTO. TAMPOCO PODRÁ SUBARRENDAR EL EQUIPO O PARTES DE ÉL, SIN EL PREVIO CONSENTIMIENTO POR ESCRITO DEL ARRENDANTE. Las siguientes estipulaciones y condiciones regirán a cualesquier cesión o subarrendamiento que estén permitidos de conformidad con las normas del presente documento:

(a) El Arrendatario deberá notificar al Arrendante anticipadamente, y por escrito, sobre la ubicación del Equipo y la identidad del subArrendatario correspondiente (en adelante “SubArrendatario”) al menos treinta (30) días calendario antes de que se instale el Equipo en el domicilio del SubArrendatario;

(b) Ningún subarrendamiento y/o cesión de derechos tendrá como consecuencia la subrogación del SubArrendatario en los derechos y obligaciones del Arrendatario y no eliminará o disminuirá las obligaciones del Arrendatario frente al Arrendante de conformidad con este Contrato Marco o cualquier de sus Programas;

(c) Todo subarrendamiento o cesión deberá estar explícitamente sujeta y subordinada a los términos y condiciones de este Contrato Marco y sus Programas, sus términos y condiciones deberán ser aprobadas previamente y razonablemente por el Arrendante, y el Arrendatario deberá ceder sus derechos consecuencia de ese contrato a favor del Arrendante y del Cesionario, como garantía de que el Arrendatario cumplirá con sus obligaciones;

(d) El Arrendatario otorgará al Arrendante el derecho de igualar la última propuesta para el subarrendamiento o la cesión del Equipo, y de igualar la última propuesta para el financiamiento o arrendamiento de cualquier equipo que vaya a reemplazar al Equipo.

(e) El Arrendatario deberá pagar al Arrendante una suma por gastos administrativos de USD \$2,000.00 por cualquier subarrendamiento o cesión que sea permitida por el Arrendante.

DECIMA SEXTA. REUBICACIÓN:

El Arrendatario no podrá trasladar o permitir el traslado del Equipo de su Ubicación sin el previo consentimiento escrito del Arrendante. Tal consentimiento no podrá ser denegado sin razón; sin embargo, en ningún caso se podrá reubicar el Equipo fuera de la República de El Salvador. El riesgo por pérdida y todos los costos y gastos relacionados con cualquier traslado del Equipo correrán por cuenta del Arrendatario.

DECIMA SÉPTIMA. ALTERACIONES Y MODIFICACIONES AL EQUIPO:

El Arrendatario no podrá hacer modificaciones, alteraciones o agregados al Equipo (aparte de los accesorios y controles normales de operación) sin el previo consentimiento escrito del Arrendante, que no podrá ser denegado sin razón. No obstante lo anterior, el Arrendatario tendrá el derecho de adquirir e instalar, por cuenta propia, algunos productos adicionales u opciones (en adelante “Modificaciones”), siempre que (i) no modifiquen la función original o el uso normal del Equipo al que se le harán las Modificaciones, (ii) no requieran eliminar alguna parte del Equipo, (iii) no interfieran con la capacidad del Arrendatario para obtener y mantener el contrato de mantenimiento con el fabricante del Equipo o un representante autorizado del fabricante requerido en este documento, y (iv) tal Modificación no tenga un efecto adverso en el valor del Equipo o en los derechos del Arrendante. Tales Modificaciones deberán ser del tipo que se instalan o remueven con facilidad, sin dañar al Equipo, con el fin de eventualmente poder restaurar el Equipo a sus condiciones originales. Sin embargo, con el consentimiento previo y escrito del Arrendante, el Arrendatario no estará obligado a eliminar tales Modificaciones. Cualesquiera Modificaciones que no sean eliminadas en un plazo máximo de treinta días contados a partir de la terminación por cualquier causa del Programa de Arrendamiento que corresponda, pasarán a ser propiedad del Arrendante sin obligación del Arrendante de abonar ninguna cantidad al Arrendatario. Todas las Modificaciones deberán calificar para el contrato de mantenimiento con el fabricante del Equipo o un representante autorizado del fabricante y se deberán mantener conforme a lo establecido en este documento.

DECIMA OCTAVA. DECLARACIONES Y GARANTÍAS DEL ARRENDATARIO:

El Arrendatario declara y garantiza para beneficio del Arrendante y Cesionario para cada Programa, que con base en consultas que ha realizado con sus asesores legales y contables al momento de la ejecución y entrega del presente Contrato Marco y de cada uno de sus Programas:

(a) El Arrendatario es una entidad legal existente, vigente, debidamente organizada y reconocida según las leyes de la República de El Salvador, según consta en escritura pública otorgada ante los oficios del notario _____, debidamente inscrita al número _____ del Registro de Comercio, y tanto la sociedad, como su apoderado *(o cargo que ejerce en la Sociedad el compareciente)* poseen las facultades legales necesarias para suscribir este Contrato Marco y sus Programas, se encuentran debidamente capacitados para celebrarlos conforme a su objeto social, y el otorgamiento de este acto es concordante con los términos de su objeto social;

(b) El presente Contrato Marco y uno o todos sus Programas han sido debidamente firmados por el Arrendatario y constituyen un acuerdo válido, legal y vinculante por parte del Arrendatario, ejecutable de acuerdo a sus términos, ya que es su voluntad obligarse en los términos y condiciones del presente Contrato Marco y sus Programas, sujeto a cualesquier limitaciones de cumplimiento impuestas por la legislación salvadoreña;

(c) La firma y cumplimiento y el desempeño del Arrendatario de sus obligaciones de conformidad con este Contrato Marco y todos sus Programas no se contraponen a ningún fallo judicial, arbitral o de cualquier tipo, a ninguna orden, ley o reglamento gubernamental aplicable al Arrendatario o cualquier disposición en el acta constitutiva, acuerdo de accionistas, estatutos o documentos generales del Arrendatario, ni resultarán en un Incumplimiento o en una violación bajo cualquier documento o acuerdo del cual el Arrendatario es parte o del cual el Arrendatario o sus bienes puedan estar sujetos o puedan generar un Gravamen;

(d) Después de realizar indagaciones, no hay acciones judiciales, arbitrales o administrativas, demandas o casos pendientes ante ninguna corte, agencia administrativa, tribunal de arbitraje u organismo gubernamental que, en caso de un fallo en contra del Arrendatario, afectaría negativa y sustancialmente la capacidad de éste para desempeñar sus obligaciones, de conformidad con el presente Contrato Marco, cada Programa del Equipo o cualquier acuerdo relacionado en el que el Arrendatario es partícipe;

(e) El Arrendatario no tiene reportes de crédito negativos en ninguna institución bancaria, financiera o ninguna otra base de datos semejante que esté disponible para las instituciones financieras; y,

(f) El Arrendatario manifiesta su entendimiento que el Arrendante ha decidido suscribir el presente Contrato Marco y cualesquiera Programas de Arrendamiento y cumplirá con sus obligaciones derivadas del mismo en consideración al pago por parte del Arrendatario del monto total de la Renta. Asimismo, el Arrendatario manifiesta su entendimiento de que, de no pagar el monto total de la Renta, causaría un grave perjuicio económico al Arrendante.

DECIMA NOVENA.

AVISOS Y DOMICILIOS:

Cualquier aviso o comunicación que deba hacerse de conformidad con el presente Contrato Marco y/o los Programas de Arrendamiento firmados bajo el presente, deberá enviarse por correo certificado,

courier, mensajería especializada u otro medio expedito que requiera el acuse de recibo del destinatario. Tales notificaciones deberán enviarse a los domicilios de Las Partes aquí estipulados, y se considerará dado en la fecha de recepción del mismo o tres (3) días calendario después de la fecha de envío del mismo, o lo que ocurra primero:

Arrendante:

Arrendatario:

Las Partes podrán modificar el domicilio anterior, mediante comunicación por escrito, de conformidad con las disposiciones de la presente cláusula.

VIGESIMA.

SOFTWARE:

El Arrendatario y el Arrendante manifiestan que el Equipo puede contener o incluir ciertos programas informáticos o de cómputo (en adelante “Software”) cuyos derechos de propiedad intelectual u otros derechos no le pertenecen ni al Arrendante ni al Arrendatario. Cuando así lo requiera el titular de los derechos de propiedad intelectual del Software, el fabricante o su distribuidor, el Arrendatario deberá celebrar los contratos de uso y licencia requeridos para obtener el derecho de uso de ese Software. Cualquier contrato de licencia y uso de Software será celebrado por separado del presente Contrato Marco y sus Programas, y ni el Arrendante ni el Cesionario tendrán obligación alguna en relación con ese contrato; sin embargo, tendrán el derecho de requerir al Arrendatario que dé por terminado el uso del Software y sea removido del Equipo si ocurriere un evento de Incumplimiento y ese evento continuare ocurriendo según las estipulaciones de este Contrato Marco o en caso que este Contrato Marco se diera por terminado. En caso de que el Pago Periódico establecido en un Programa incluya un monto atribuible a la obtención de la licencia por el uso del Software, el Arrendatario conviene en que tal monto se considerará como Pago Periódico y estará sujeto a las disposiciones del presente Contrato Marco. En todo caso, las Partes acuerdan que en ningún caso el Arrendante será parte de contratos de licencia relacionados con Software en el Equipo.

VIGESIMA PRIMERA. DERECHO DEL ARRENDANTE PARA EFECTUAR UNA CORRECCIÓN:

En caso de que el Arrendatario incumpla con una o varias de las obligaciones establecidas en el presente Contrato Marco, el Arrendante, además de todos sus derechos y recursos previamente señalados, podrá ejecutar tales obligaciones, sin que esté obligado a hacerlo. En tal caso, el Arrendatario deberá reembolsar de inmediato al Arrendante los gastos incurridos por el Arrendante más los Intereses Moratorios correspondientes desde la fecha en que se incurrieron los gastos, hasta la fecha del reembolso. Todos los pagos y adelantos efectuados por el Arrendante se considerarán como Pago Periódico.

VIGESIMA SEGUNDA. ESTADOS FINANCIEROS E INFORMACIÓN:

Durante la duración del presente Contrato Marco, el Arrendatario deberá proporcionar trimestralmente al Arrendante y al Cesionario, cuando el Arrendante o el Cesionario así lo requieran por escrito, sus estados financieros, es decir, el balance de situación y el estado de ingresos auditados correspondientes al año fiscal más reciente al momento del requerimiento, dentro de los 45 días siguientes a la fecha de cierre del trimestre correspondiente y anualmente dentro de los primeros 4 meses de cada ejercicio social. Estos deberán ser preparados de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y consistentemente aplicados; y periódicamente, ante la solicitud razonable del Arrendante o del Cesionario, el Arrendatario deberá presentar información sobre el Equipo.

VIGESIMA TERCERA. COPIAS DEL CONTRATO:

Únicamente aquellas copias los Programas de Arrendamiento que llevan la inscripción de “Original” se entenderán como el original. Todas las otras copias de cada documento deberán llevar el de “Copia”. Ningún documento que no lleve la inscripción de “Original” podrá ser objeto de prenda, endoso, cesión, transmisión o enajenación de ningún tipo.

VIGESIMA CUARTA. SUSPENSIÓN Y EXTINCIÓN DE OBLIGACIONES:

Antes de hacer entrega del Equipo, las obligaciones del Arrendante podrán ser suspendidas temporalmente sin responsabilidad a su cargo si al Arrendante se le impide cumplir con las obligaciones asumidas en este Contrato Marco y/o los Programas de Arrendamiento debido a disturbios laborales, causas de caso fortuito o de fuerza mayor, incendios, tormentas, accidentes, atraso por parte del fabricante en la entrega del Equipo, interferencia o reglamentos gubernamentales o cualquier causa que esté fuera del control del Arrendante.

Las obligaciones del Arrendante y especialmente la obligación de entrega quedará extinguida sin responsabilidad para el Arrendante en caso de incumplimiento por parte del fabricante en la entrega del Equipo o que la ocurrencia de cualquiera de las hipótesis anteriores impidan el cumplimiento total y permanente de dichas obligaciones.

VIGESIMA QUINTA. HONORARIOS DE ABOGADOS:

En caso de que se presente una acción legal en relación con el presente Contrato Marco, o con cualquiera de sus Programas, la parte que resulte favorecida por la decisión final de esa acción legal, tendrá derecho al reintegro de una suma razonable de los honorarios de abogados y costos legales derivados de ese proceso.

Para los efectos de formalización del presente Contrato Marco de Arrendamiento y de los Programas de Arrendamiento que se convengan entre las Partes, deberán asumirse los gastos y honorarios que ello genere, por partes iguales.

VIGESIMA SEXTA. SUBSISTENCIA DE MANIFESTACIONES, GARANTÍAS, INDEMNIZACIONES Y ACUERDOS:

Todas las manifestaciones, garantías, indemnizaciones y acuerdos realizados por el Arrendatario en el presente Contrato Marco o en cualquier otro documento o certificado entregado de conformidad con el mismo, continuarán vigentes y subsistirán aunque se cancele la totalidad de los montos por pagar, según se establece en este documento, o aunque se de la expiración, vencimiento o terminación anticipada de este Contrato Marco.

VIGESIMA SÉPTIMA. RENUNCIA:

La falta de acción por parte del Arrendante de cualquier derecho que le haya sido otorgado mediante este documento o por la ley, o cualquier demora en la ejecución de esos derechos, no constituirá una renuncia a la ejecución de tales derechos, y el ejercicio de un derecho en particular, ya sea total o parcial, por parte del Arrendante, no deberá agotar tal derecho ni interpretarse como una renuncia al ejercicio de cualquier otro derecho otorgado mediante este Contrato Marco o la ley. La falta de acción o demora mencionadas tampoco deberán interpretarse como

tolerancia de ningún tipo y el Arrendatario renuncia a ejercer cualquier acción o interponer cualquier defensa basadas en la tolerancia.

VIGESIMA OCTAVA. LEY APLICABLE:

EL PRESENTE CONTRATO MARCO DEBERÁ INTERPRETARSE Y SE REGIRÁ DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR.

VIGESIMA NOVENA. EPÍGRAFES:

Los epígrafes de cada cláusula se incluyen sólo para facilitar la lectura y no deberán incidir en la interpretación del presente Contrato Marco.

TRIGÉSIMA. SEPARABILIDAD, CONTRATO COMPLETO; MODIFICACIÓN; CARACTER VINCULANTE:

No existe ningún acuerdo, oral o escrito, entre el Arrendante y Arrendatario con respecto al Equipo, excepto por los acuerdos establecidos en este Contrato Marco y en sus Programas. El presente Contrato Marco y todos sus Programas contienen el acuerdo íntegro entre el Arrendatario y Arrendante con respecto a los asuntos mencionados en este documento. El Contrato Marco y todos sus Programas sólo pueden ser modificados, extinguidos, o eliminados por medio escrito, en un documento firmado por ambas Partes. Este Contrato Marco y todos sus Programas regirá para el beneficio del Arrendante, Arrendatario y todos sus sucesores y causahabientes. Si algún acuerdo, declaración, garantía, renuncia, limitación o exclusión contenida en este Contrato Marco resultare nula, inválida o inaplicable, la misma se tendrá por no puesta, pero la legalidad y validez del resto del Contrato Marco no se verá afectada o limitada por tal nulidad, invalidez o inaplicabilidad o por su omisión.

TRIGÉSIMA PRIMERA. ASESORIA LEGAL:

Las Partes reconocen expresamente que durante la negociación, preparación y suscripción de este documento han solicitado, obtenido y empleado la asesoría legal experta sobre todos los asuntos legales relacionados con este documento.

TRIGÉSIMA SEGUNDA. JURISDICCION:

Todas las controversias o diferencias que pudieran derivarse u originarse por causa de este contrato, de su ejecución, liquidación o interpretación, se resolverán de conformidad con las leyes de la República de El Salvador, a cuyas normas las Partes se someten expresamente.

Para todos los efectos legales derivados del presente Contrato Marco o de los Programas de Arrendamiento respectivos, las Partes señalan como domicilio especial la ciudad de San Salvador, a la Jurisdicción de cuyos tribunales se someten.

TRIGESIMA TERCERA.

DECLARACIONES NOTARIALES.

Y yo el Suscrito Notario DOY FE: De ser legítima y suficiente la personería con que actúan los comparecientes, por haber tenido a la VISTA: 1) Respecto de la Arrendante: a) El Acuerdo Ejecutivo NUMERO . CIENTO OCHENTA Y TRES publicado en el Diario Oficial No. SETENTA Y DOS , Tomo TRESCIENTOS CUARENTA Y SIETE del día ONCE de Abril de DOS MIL , registrado bajo el número nueve Libro 1518 de Registro de Sociedades del Registro de Comercio el día diez de abril de dos mil , b) El acuerdo de modificación por el cual se cambió el nombre de la Sucursal a 2) Respecto de la Arrendataria:

ANEXO A

PROGRAMA DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPO NO. _____

DEL CONTRATO MARCO DE EQUIPO NO. _____ FECHADO _____ DE _____ DE 200_

ENTRE EMPRESA XY, S.A. (en adelante "ARRENDANTE")

Y _____ (en adelante "ARRENDATARIO")

ARRENDATARIO:

LUGAR DE UBICACIÓN DEL EQUIPO:

Sección I – Descripción del Equipo y términos

A. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO:

<u>NO. DE ITEM</u>	<u>CANT</u>	<u>FABRICANTE/TIPO/MODELO/CARACTERÍSTICAS</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>PAGO PERIÓDICO</u>
--------------------	-------------	---	--------------------	-----------------------

B. FORMA DE PAGO: Pago mensual el primer día de cada período o según lo convenido

C. PRECIO TOTAL: Renta

D. PLAZO BÁSICO: _____ meses o años Total (cada uno): US\$_____

E. FECHA DE INSTALACIÓN: De acuerdo con el (los) Certificado(s) de Aceptación adjunto(s).

F. FECHA DE INICIO: Será el primer día hábil del mes calendario siguiente a la entrega del Equipo, tal como se especifica en el Certificado de Aceptación o Anexo B.

G. CUENTA BANCARIA O LUGAR DE PAGO: _____

Sección II – Requisitos y condiciones especiales

A. ENTREGA E INSTALACIÓN: El Equipo antes descrito será entregado al Arrendatario directamente por el proveedor, en el lugar establecido en el Certificado de Aceptación o Anexo B y que constituye el Lugar de Ubicación del Equipo. El Arrendatario deberá coordinar la entrega e instalación del Equipo, incluyendo los costos de aparejos, seguro de transporte, transporte, e instalación. En cualquier caso en que el Arrendante incurriera en esos gastos, estos deberán ser cancelados prontamente por el Arrendatario al presentársele las facturas correspondientes.

Las estipulaciones y las condiciones del Contrato Marco forman parte íntegra de este Programa, como si dichas estipulaciones y condiciones estuviesen escritas en su totalidad en este Programa.

POR EL ARRENDANTE: EMPRESA "XY"

DE CENTROAMÉRICA, S.A _____

Firma: _____

Nombre: _____

EXECUTION _____

Cargo: _____

Fecha: _____

POR EL ARRENDATARIO: _____

Firma: _____

Nombre: **NOT FOR** _____

Cargo: _____

Fecha: _____

ANEXO B

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN NO. ____ DE _____
PARA EL PROGRAMA DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPO NO. ____
DEL CONTRATO MARCO DE EQUIPO NO. ____ FECHADO ____ DE ____ DE 200_
ENTRE EMPRESA XY, S.A. (en adelante "ARRENDANTE")
Y _____ (en adelante "ARRENDATARIO")

ARRENDATARIO:

LUGAR DE UBICACIÓN DEL EQUIPO:

De conformidad con el mencionado Programa y Contrato Marco, el Arrendatario certifica por este medio que el Equipo descrito en el Programa, y a continuación, ha sido entregado e instalado en el Lugar de Ubicación señalado por el Arrendatario estipulado en el presente documento, y que los representantes autorizados por el Arrendatario han inspeccionado tal Equipo y han determinado que se encuentra en buen estado, condiciones de trabajo y funciona perfectamente, y por tanto el Arrendatario acepta el Equipo según el Programa No. _____ en la(s) Fecha(s) de Instalación indicada(s) a continuación:

<u>NO. DE ÍTEM</u>	<u>CANT.</u>	<u>FABRICANTE/TIPO/MODELO/CARACTERÍSTICAS</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>PAGO PERIÓDICO</u>
--------------------	--------------	---	--------------------	-----------------------

POR EL ARRENDATARIO:

FIRMA: _____

NOMBRE: **NOT FOR EXECUTION** _____

CARGO: _____

FECHA: _____

EJEMPLO.

ANEXO “___” al Programa de Arrendamiento del Equipo No. ___

DEL CONTRATO MARCO DE EQUIPO NO. _____ FECHADO _____ DE _____ DE 200_

ENTRE EL EMPRESA XY, S.A. (en adelante “ARRENDANTE”)

Y _____ (en adelante “ARRENDATARIO”)

TABLA DE PENALIZACIÓN POR INCUMPLIMIENTO

PERIODO DEL INCUMPLIMIENTO	RENTA MENSUAL MONTHLY PAYMENT	INDEMNIZACION A PAGAR PENALTY TO PAY
1	\$ 2,062.10	\$42,286.83
2	\$ 2,062.10	\$40,270.41
3	\$ 2,062.10	\$38,232.16
4	\$ 2,062.10	\$36,171.82
5	\$ 2,062.10	\$34,089.16
6	\$ 2,062.10	\$31,983.94
7	\$ 2,062.10	\$29,855.91
8	\$ 2,062.10	\$27,704.83
9	\$ 2,062.10	\$25,530.45
10	\$ 2,062.10	\$23,332.51
11	\$ 2,062.10	\$21,110.75
12	\$ 2,062.10	\$18,864.93
13	\$ 2,062.10	\$16,594.78
14	\$ 2,062.10	\$14,300.04
15	\$ 2,062.10	\$11,980.44
16	\$ 2,062.10	\$9,635.71
17	\$ 2,062.10	\$7,265.57
18	\$ 2,062.10	\$4,869.76
19	\$ 2,062.10	\$2,448.00
20	\$ 2,062.10	\$0.00

ARRENDATARIO

POR:
NOMBRE:
CARGO:
FECHA:

ANEXO No. 16

PLAN DE PAGO BANCO SALVADOREÑO

MONTO: \$76,160

TASA: 15%

PLAZO: 36 CUOTAS

Mes	Saldo inicial	Pago a capital	Intereses(15%)	Comisión	Desembolso mensual
1	76,160.00	1,688.11	952.00	12.92	2,653.03
2	74,471.89	1,709.21	930.90	12.92	2,653.03
3	72,762.68	1,730.58	909.53	12.92	2,653.03
4	71,032.10	1,752.21	887.90	12.92	2,653.03
5	69,279.89	1,774.11	866.00	12.92	2,653.03
6	67,505.78	1,796.29	843.82	12.92	2,653.03
7	65,709.49	1,818.74	821.37	12.92	2,653.03
8	63,890.75	1,841.48	798.63	12.92	2,653.03
9	62,049.28	1,864.49	775.62	12.92	2,653.03
10	60,184.78	1,887.80	752.31	12.92	2,653.03
11	58,296.98	1,911.40	728.71	12.92	2,653.03
12	56,385.59	1,935.29	704.82	12.92	2,653.03
13	54,450.30	1,959.48	680.63	12.92	2,653.03
14	52,490.81	1,983.97	656.14	12.92	2,653.03
15	50,506.84	2,008.77	631.34	12.92	2,653.03
16	48,498.06	2,033.88	606.23	12.92	2,653.03
17	46,464.18	2,059.31	580.80	12.92	2,653.03
18	44,404.87	2,085.05	555.06	12.92	2,653.03
19	42,319.82	2,111.11	529.00	12.92	2,653.03
20	40,208.71	2,137.50	502.61	12.92	2,653.03
21	38,071.21	2,164.22	475.89	12.92	2,653.03
22	35,906.99	2,191.27	448.84	12.92	2,653.03
23	33,715.72	2,218.66	421.45	12.92	2,653.03
24	31,497.05	2,246.40	393.71	12.92	2,653.03
25	29,250.66	2,274.48	365.63	12.92	2,653.03
26	26,976.18	2,302.91	337.20	12.92	2,653.03
27	24,673.27	2,331.69	308.42	12.92	2,653.03
28	22,341.58	2,360.84	279.27	12.92	2,653.03
29	19,980.74	2,390.35	249.76	12.92	2,653.03
30	17,590.39	2,420.23	219.88	12.92	2,653.03
31	15,170.16	2,450.48	189.63	12.92	2,653.03
32	12,719.67	2,481.11	159.00	12.92	2,653.03
33	10,238.56	2,512.13	127.98	12.92	2,653.03
34	7,726.43	3,543.53	96.58	12.92	3,653.03
35	4,182.90	3,587.82	52.29	12.92	3,653.03
36	0.00	4,162.54	7.44	12.92	4,182.90
			\$18,838.95		99,038.95

ANEXO No. 17

PROMIPE-BID ProCredit Dolares
PLAN DE PAGO

MONTO:\$76,160.00
TASA NORMAL: 15%
PLAZO: 36 CUOTAS

Cantidades en dólares

FECHA	TIPO DE PAGO	INTERESES	CAPITAL	CUOTA	SALDO
11/08/2001	Capital + intereses	952.00	1,688.11	2,682.42	74,471.89
11/09/2001	Capital + intereses	961.93	1,678.18	2,682.42	72,793.71
11/10/2001	Capital + intereses	909.92	1,730.19	2,682.42	71,063.52
11/11/2001	Capital + intereses	917.90	1,722.21	2,682.42	69,341.31
11/12/2001	Capital + intereses	895.66	1,744.45	2,682.42	67,596.86
11/01/2002	Capital + intereses	788.63	1,851.48	2,682.42	65,745.38
11/02/2002	Capital + intereses	849.21	1,790.90	2,682.42	63,954.48
11/03/2002	Capital + intereses	799.43	1,840.68	2,682.42	62,113.80
11/04/2002	Capital + intereses	802.30	1,837.81	2,682.42	60,275.99
11/05/2002	Capital + intereses	753.45	1,886.66	2,682.42	58,389.33
11/06/2002	Capital + intereses	754.20	1,885.91	2,682.42	56,503.42
11/07/2002	Capital + intereses	729.84	1,910.27	2,682.42	54,593.15
11/08/2002	Capital + intereses	682.41	1,957.70	2,682.42	52,635.45
11/09/2002	Capital + intereses	679.87	1,960.24	2,682.42	50,675.21
11/10/2002	Capital + intereses	633.44	2,006.67	2,682.42	48,668.54
11/11/2002	Capital + intereses	628.64	2,011.47	2,682.42	46,657.07
11/12/2002	Capital + intereses	602.65	2,037.46	2,682.42	44,619.61
11/01/2003	Capital + intereses	520.56	2,119.55	2,682.42	42,500.06
11/02/2003	Capital + intereses	548.96	2,091.15	2,682.42	40,408.91
11/03/2003	Capital + intereses	505.11	2,135.00	2,682.42	38,273.91
11/04/2003	Capital + intereses	494.37	2,145.74	2,682.42	36,128.17
11/05/2003	Capital + intereses	451.60	2,188.55	2,682.42	33,939.62
11/06/2003	Capital + intereses	438.39	2,201.72	2,682.42	31,737.90
11/07/2003	Capital + intereses	409.95	2,230.16	2,682.42	29,507.74
11/08/2003	Capital + intereses	368.65	2,271.26	2,682.42	27,236.48
11/09/2003	Capital + intereses	351.81	2,288.30	2,682.42	24,948.18
11/10/2003	Capital + intereses	311.85	2,328.26	2,682.42	22,619.92
11/11/2003	Capital + intereses	292.17	2,347.94	2,682.42	20,271.98
11/12/2003	Capital + intereses	261.85	2,378.26	2,682.42	17,893.72
11/01/2004	Capital + intereses	216.22	2,423.89	2,682.42	15,469.83
11/02/2004	Capital + intereses	199.82	2,440.29	2,682.42	13,029.54
11/03/2004	Capital + intereses	162.87	2,477.24	2,682.42	10,552.30
11/04/2004	Capital + intereses	136.30	2,503.81	2,682.42	8,048.49
11/05/2004	Capital + intereses	100.61	2,539.50	2,682.42	5,508.99
11/06/2004	Capital + intereses	71.16	2,568.95	2,682.42	2,940.04
11/07/2004	Capital + intereses	37.98	2,940.08	3,020.37	0.00
TOTALES		19,221.71	76,160.04	96,905.07	