



**MINISTERIO DE EDUCACIÓN SUPERIOR  
INSTITUTO SUPERIOR MINERO METALÚRGICO DE MOA  
“DR. ANTONIO NÚÑEZ JIMÉNEZ”  
FACULTAD DE HUMANIDADES  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

*Trabajo de Diploma en Opción al Título  
de  
Licenciado en Contabilidad y Finanzas*

**TÍTULO: EVALUACIÓN DEL LEASING MINERO EN LA  
EMPRESA ERNESTO CHE GUEVARA.**

**AUTOR: Yeordis Cutiño Ortiz.**

**TUTORA: Lic. Yordanka Cuenca Pelier.**

**Msc. María I. García de la Cruz.**

**Curso:  
2010-2011**

*Pensamiento*



*La batalla económica constituye hoy, más que nunca, la tarea principal y el centro del trabajo ideológico de los cuadros, porque de ella dependen las sostenibilidad y preservación de nuestro sistema social.*

General de Ejército Raúl Castro Ruz  
Clausura de IIX Congreso de la Unión de  
Jóvenes Comunistas.  
4 de abril de 2010

# *Dedicatoria*

## DEDICATORIA

- ❖ A mis familiares.
- ❖ A mi madre Deisy Ortiz Charchaval y mi padre José A. Cutiño Hernández.
- ❖ A mis amigos.
- ❖ A nuestra Revolución por las posibilidades que me ofrece.

# *Agradecimientos*

## **AGRADECIMIENTOS**

- ❖ A todos mis profesores por los conocimientos transmitidos durante el desempeño de mi carrera.
- ❖ A mis tutores por confiar en mí en la realización de este trabajo, a la Lic. Yordanka Cuenca Pelier y a la Msc. María I. García de la Cruz.
- ❖ A Iris Enrique Boche y Pedro Osorio por todo su apoyo cuando lo necesité.
- ❖ A mis familiares que me apoyaron en los momentos de mi vida en que más lo necesitaba.
- ❖ A mis amigos que siempre creyeron en mí.
- ❖ A los que de una forma u otra me apoyaron y ayudaron en la realización de este trabajo.
- ❖ A la Revolución, por darme la oportunidad de convertirme en profesional .

A todos

Muchas Gracias.

# *Resumen*

## **RESUMEN**

El presente Trabajo de Diploma fue realizado en la empresa comandante Ernesto Che Guevara, tiene como meta fundamental: evaluar la factibilidad que representa para la empresa el Leasing Minero, de manera que garantice la información necesaria para determinar la conveniencia del arrendamiento con o sin opción de compra para futura toma de decisiones.

El trabajo está estructurado en dos capítulos, en el primero se estudian las bases generales del arrendamiento y antecedentes históricos de su surgimiento. En el segundo capítulo se hace un análisis de la fundamentación teórico conceptual del Leasing Minero, de igual forma se proponen las diferentes opciones que tiene la empresa con respecto al tema del arrendamiento.

# *Summary*

## **SUMMARY**

The present Work of Diploma was carried out in the company major Ernesto Che Guevara, he/she has like fundamental goal: to evaluate the feasibility that represents for the company the Mining Leasing, so that it guarantees the necessary information to determine the convenience of the lease with or without purchase option for future taking of decisions.

The work is structured in two chapters, in the first one the general bases of the lease are studied, historical antecedents of its emergence, in the second chapter an analysis of the conceptual theoretical foundation of the Mining Leasing is made, of equal he/she is formed they propose the different options that he/she has the company with regard to the topic of the lease.

# *Índice*

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>CAPITULO I. BASES GENERALES DEL ARRENDAMIENTO, ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE SU SURGIMIENTO</b>	4
1.1 Análisis histórico teórico de la evolución del arrendamiento.....	4
1.2. Terminología y definiciones fundamentales .....	7
1.3. Naturaleza Jurídica .....	10
1.4. Ventajas y desventajas del arrendamiento .....	11
1.5. Principios de la Contabilidad Generalmente Aceptados .....	13
1.6. Fundamentación Teórica del Leasing Minero .....	18
1.7. El Arrendamiento en Cuba .....	32
<b>CAPITULO II. EVALUACIÓN DEL LEASING MINERO EN LA EMPRESA ERNESTO CHE GUEVARA</b>	36
2.1. Caracterización de la Empresa de Níquel Comandante Ernesto Che Guevara .....	36
2.2. Los contratos de leasing de equipos mineros.....	38
2.3 Ventajas de implementación del leasing, adquisición de equipamientos mineros en la Empresa Ernesto Che Guevara .....	56
2.4. Parámetros para la evaluación económica de la solicitud de operación para contratos de leasing .....	57
<b>CONCLUSIONES</b> .....	61
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	63
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	65

# *Introducción*

## **INTRODUCCION**

La fábrica de níquel "Comandante Ernesto Che Guevara de la Serna" es una Empresa Socialista que garantiza la producción de Ni + Co con una calidad reconocida a escala internacional manteniendo índices de eficacia y eficiencia que le permiten ser competitiva en el mercado, para lo cual cuenta con un capital humano idóneo, con un perfeccionamiento constante de su tecnología y cuidado del medio ambiente, constituyendo un símbolo para la Industria Cubana actual.

Su Visión del Futuro es convertirse en una Empresa Líder en la producción de Níquel + Cobalto, con indicadores generales al nivel de las compañías más modernas a escala internacional, con alta confiabilidad del equipamiento instalado y una disponibilidad superior al 90 %. Cuenta con un equipo de dirección que alcance la utilización óptima de su capital humano y que se convierta en ejemplo para el proyecto social cubano y el desarrollo sostenible.

Generalmente al cierre de cada año se cuenta con una capacidad de reservas destapadas para un mes aproximadamente, de un mínimo de seis meses como rige la ley minera, ocasionado por la baja disponibilidad técnica de los equipos, atraso significativo en la llegada de equipos básicos de producción; a esto se le suma que, las operaciones mineras se realizan en tres yacimientos, con ocho frentes activos más los depósitos, la elevada potencia de escombro en los frentes activos y el mal estado técnico de los viales que acceden a los mismos.

El parque de equipos en operaciones actual (tecnológicos y auxiliares), para los movimientos de masa minera en las diferentes etapas del flujo tecnológico de la Unidad Básica Mina debe garantizar una disponibilidad técnica por encima de un 90%, razones por la que se deben cumplir la planificación de adquisición de los mismos. Actualmente el 85% de este equipamiento es adquirido por contratos de arrendamientos sin opción de compras, siempre se han extendido

sus vigencias por demora en las aprobaciones de las solicitudes de los presupuestos para las operaciones que fundamentan la ejecución de los contratos por arrendamientos, razones por la que se operan los equipos con disponibilidades por debajo de las requeridas afectándose la eficiencia de las labores mineras, es por ello que el **problema científico** que fundamentó esta investigación fue la necesidad de evaluar la factibilidad del leasing Minero a partir del comportamiento de los indicadores económicos.

El problema define como **objeto de estudio** de este trabajo que se enfoca hacia el resumen de las normas y procedimientos para la evaluación del leasing Minero en la empresa Ernesto Che Guevara, y como **campo de acción** los métodos y herramientas de arrendamientos en sus variantes.

El **objetivo general** de este trabajo es evaluar la factibilidad que representa para la empresa el Leasing Minero, de manera que garantice la información necesaria para determinar la conveniencia del arrendamiento para futura toma de decisiones.

Esta investigación tiene como **idea a defender** que si se realiza una evaluación del Leasing se determinará la factibilidad del mismo, así como la disminución de los tiempos de espera de descarga en los puntos de recepción y en caso de ser factible el más conveniente para arrendar.

Para dar cumplimiento al objetivo de este trabajo se realizaron las siguientes

**Tareas:**

- ❖ Analizar la evolución del arrendamiento en el mundo.
- ❖ Estudiar las terminologías y definiciones del arrendamiento. Ofrecer una herramienta para la toma de decisiones.
- ❖ Analizar la naturaleza jurídica.
- ❖ Estudiar las ventajas y desventajas del arrendamiento.

- ❖ Estudiar los principios de la Contabilidad Generalmente Aceptados.
- ❖ Analizar el arrendamiento en Cuba.
- ❖ Evaluar el Leasing Minero en la Empresa.

Entre los **métodos científicos** utilizados en el desarrollo del trabajo se encuentran:

**Métodos Teóricos:**

- ❖ **Análisis-síntesis** de toda la información recopilada relacionada con la temática investigada.
- ❖ **Histórico-lógico** para analizar los antecedentes del objetos de estudio.
- ❖ **Hipotético-deductivo** para la elaboración de hipótesis de investigación y pronosticar resultados a partir de la novedad científica.

**Métodos Empíricos:**

- ❖ La observación.
- ❖ La consulta a expertos.
- ❖ La revisión de toda la documentación impresa relacionada con el tema investigado.

La **novedad científica** de esta investigación se fundamenta en el aporte de una evaluación de la correcta aplicación de las normas y criterios más difundidos a escala mundial, así como al cumplimiento de los procedimientos y principios generalmente aceptados de la contabilidad en las operaciones de arrendamiento, sirviendo a su vez de herramienta en la toma de decisiones al analizarse la alternativa de arrendar o comprar el bien o servicio.

## **CAPITULO I. BASES GENERALES DEL ARRENDAMIENTO, ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE SU SURGIMIENTO**

### **1.1. Análisis histórico teórico de la evolución del arrendamiento en el mundo**

Las primeras formas conocidas de arrendamientos datan de tres mil años a.n.e. y estaban relacionadas con el alquiler de terrenos y otras propiedades en el Medio Oriente, Mesopotamia, Grecia y Egipto, y desde entonces, ya se desarrollaban los primeros contratos con la participación de un arrendador y un arrendatario, incluyéndose opciones de compra.

En el arrendamiento moderno los primeros promotores fueron los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales de las mismas quienes vieron en este una novedosa fórmula para darle salida a sus productos.

Entre ellos se destacaron las empresas explotadoras de grandes ferrocarriles americanos, las empresas de telecomunicaciones como la International Business Machines, la International Cigar Machinery y la United Schoe Machinery Corporation, con resultados positivos. Muchas empresas han encontrado en el arrendamiento una forma para lograr el éxito de sus operaciones pues han logrado financiar sus inversiones o han logrado aumentar sus volúmenes de ventas e ingresos.

Las primeras empresas arrendadoras en el punto de partida del arrendamiento, con sus actuales características es del año 1952, en que se funda en San Francisco de California la United States Leasing Corporation y a fines del mismo año se funda también la Boothe Leasing Corporation. La característica básica de estas empresas estaba en que su finalidad no es de producción, sino de servicios al actuar como intermediarios financieros. Atendiendo a su objeto social, entonces, proporcionan ayuda financiera a las empresas que requieren

la utilización de bienes de capital o de equipos, sirviendo de puente entre estas y las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

En los Estados Unidos el desarrollo alcanzado por el arrendamiento tuvo como cercanos aliados a:

1. Normas fiscales de amortización poco liberales.
2. Créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados.
3. Una etapa de economía próspera con márgenes de beneficios apreciables pero con empresas comprometidas con una renovación acelerada de bienes de capital. En suma, una época de fuerte demanda de capitales frente a una rigidez de la oferta de los mismos.

En Europa y Asia las empresas arrendadoras están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de arriendo (LEASEUROPE)

Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el arrendamiento en Francia fue el primero en dar un estatuto legal ex profeso para las operaciones y las empresas arrendadoras, mientras Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el arrendamiento.

En Italia, a pesar de no tener en estos momentos una legislación orgánica en materia de arrendamiento, su crecimiento es considerable, tal como lo demuestran los datos que siempre con mayor frecuencia se brindan con relación a los contratos en general, y al arrendamiento en especial. Este significativo crecimiento se presenta en otros países de este continente y en otras partes del mundo como en España, República Popular China, La India, Indonesia, Corea.

Sin embargo fue Japón el país pionero que en poco tiempo, se convirtió en uno de los países líderes en arrendamiento, al grado de adoptar un subtipo: el samuray leasing.

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

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

En Brasil el contrato de arrendamiento tiene un ordenamiento jurídico en donde la ley define al arrendamiento mercantil, como la operación realizada entre personas jurídicas, que tengan por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos a terceros por la arrendadora, con fines de uso propio de la arrendadora y que atiendan a las especificaciones de esta.

Ecuador es otro de los primeros países que se preocupó en darle una regulación especial al arrendamiento y en Chile existe la asociación Chilena de Empresas de Arrendamiento, encargándose de difundir la importancia económica del arrendamiento y sus bondades en el financiamiento de las empresas en estos últimos años.

En Colombia se aplican las disposiciones del Código Civil y del Código de comercio relativo al mandato, arrendamiento, compraventa y otros. Este tipo de operación financiera de regulación especial fue superada por la citada ley conocida como "Crédito de uso", que se define como un contrato de crédito en virtud del cual la institución acreditante coloca un dinero para aplicar los fondos a la adquisición de un bien por parte del tomador.

En Argentina el arrendamiento ingresa a inicios de la década del 60, adoptándose tanto por empresas privadas como estatales.

## **1.2. Terminología y definiciones fundamentales**

El Arrendamiento (**Leasing**): contrato consensual, en virtud del cual una persona o entidad, denominada arrendador, cede el uso y disfrute de un bien por cierto período de tiempo a otra persona o entidad llamada arrendatario, a cambio del pago de un precio que recibe el nombre de renta o cuotas de arrendamiento. En un contrato de arrendamiento pueden intervenir tres figuras:

- ❖ Arrendador.
- ❖ Arrendatario.
- ❖ Proveedor o fabricante.

El Arrendador: es la persona o entidad que cede el uso y disfrute de un bien por cierto período de tiempo en virtud de un contrato de Arrendamiento y mediante el cobro de un precio denominado cuotas de Arrendamiento. Está obligado a:

- ❖ Entregar al arrendatario el bien objeto del contrato.
- ❖ Efectuar todas las reparaciones necesarias a fin de conservar el bien arrendado en estado óptimo para el uso que ha sido destinado.
- ❖ Mantener al arrendatario en el goce pacífico del arrendamiento por todo el tiempo del contrato.

El arrendatario: es la persona o entidad que en virtud de un contrato de arrendamiento, recibe un bien para usarlo adecuadamente por un cierto período de tiempo y mediante el pago de un precio denominado cuotas de arrendamiento. Está obligado a:

- ❖ Pagar el arrendamiento en los términos convenidos.
- ❖ Usar el bien arrendado según el uso pactado.
- ❖ Pagar los gastos que ocasione el contrato.

No constituye objetivo de este trabajo definir la tercera figura pues carece de relevancia para la clasificación y valoración del contrato.

- ❖ Valor justo del mercado: el precio de venta que un vendedor dispuesto e informado y un comprador voluntario dispuesto e informado acuerdan para la compra - venta de una propiedad específica.
- ❖ Valor descontado: si al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos, excluyendo costos de posesión, es igual o mayor al 90% del valor razonable de la propiedad a la fecha del contrato.
- ❖ El inicio del arrendamiento: es la fecha más temprana entre el momento en que se firma el acuerdo de alquiler y la fecha de compromiso de ejecutar por las partes las principales disposiciones que este establece.
- ❖ El plazo del arrendamiento o término del arrendamiento: es el periodo no cancelable, por el cual el arrendador ha contratado el alquiler del activo, junto con cualquier ampliación del mismo durante la cual tenga derecho a continuar con el arrendamiento, con o sin pago adicional, siempre que al inicio del arrendamiento se tenga certeza de que el arrendatario ejecutará esta opción.
- ❖ Los costos de posesión: son los costos relacionados con el seguro, mantenimiento e impuestos en los que se incurre durante la vida del activo. Si estas cantidades son incluidas en los pagos periódicos del arrendamiento o de alguna forma en el total del pago, deben substraerse de los pagos y contabilizarse de forma separada en cuenta de operaciones.
- ❖ La tasa de interés implícita: es la tasa de descuento que, al inicio del alquiler, produce la igualdad entre el valor razonable del activo arrendado y la suma de los valores presente de los pagos mínimos por el arrendamiento y el valor residual no garantizado.
- ❖ La tasa implícita comprende el valor residual no garantizado, sin embargo, cuando se garantiza el valor residual o existe la opción de compra se utiliza la tasa acordada en el contrato.

Los pagos mínimos por el arrendamiento: son aquellos que el arrendatario está obligado a pagar o se espera que pague con relación al bien arrendado. Estos comprenden:

- ❖ Los pagos mínimos de la renta: son los pagos mínimos que el arrendatario está obligado a hacer al arrendador bajo el contrato de arrendamiento, excluyendo los costos de posesión. Los pagos mínimos de la renta pueden ser iguales a los pagos mínimos por el arrendamiento, sin embargo los pagos mínimos por el arrendamiento también incluyen el valor residual garantizado, la penalización por la no renovación o la opción de compra si se contempló en el contrato.
- ❖ Valor residual garantizado: el valor residual es el valor justo de mercado de la propiedad arrendada al final del contrato. El arrendador frecuentemente transfiere el riesgo de pérdida al arrendatario o a una tercera parte mediante una garantía del valor residual estimado. El valor residual garantizado es la cantidad a la cual el arrendador tiene el derecho de exigir al arrendatario la compra del activo o la cantidad que el arrendatario o la tercera parte garantiza al arrendador realizar la compra.
- ❖ Penalización por la renovación o extensión del acuerdo: es la cantidad a pagar por el arrendatario si el contrato especifica que el arrendamiento debe ser extendido o renovado y el arrendatario no cumple con esto.

Tasa de interés incremental de los préstamos del arrendamiento es la tasa de interés que el arrendatario habría de pagar en un arrendamiento similar o, si éste no fuera determinable, la tasa en la que incurriría aquel si pidiera prestado, en un plazo y con garantías similares, los fondos necesarios para comprar el activo.

Inflación: es un proceso económico caracterizado por alzas generalizadas y sostenidas de precios en el tiempo, lo que significa que aumentan todos los precios; los precios de los bienes y servicios, el precio del servicio del trabajo, en otras palabras, sueldos y salarios. Es decir, hay que distinguir entre inflación

y alzas puntuales de precios. Por ejemplo, si se decreta un aumento de sueldos y salarios, se encarecen los costos de producción lo cual se traducirá en mayores precios. Sin embargo, los precios, una vez ajustados a estos mayores costos, no tienen por qué seguir incrementándose. Por el contrario, cuando hay inflación los precios suben indefinidamente sin aparentemente poder abatir la escalada, lo cual da la impresión de encontrarnos inmersos en un proceso que se auto-alimenta indefinidamente.

### **1.3. Naturaleza Jurídica**

Las definiciones que ingresan a Doctrina Jurídica se destacan por su particularidad de arrendamiento, su naturaleza contractual y se define como un negocio jurídico. El arrendamiento es un contrato complejo por el cual una parte, en lugar de adquirir un bien de capital que necesita le solicita a la otra parte que lo adquiera y le conceda su uso y goce por un periodo determinado, vencido el cual podrá el locatario dar por terminado el contrato, restituir la maquinaria obsoleta y celebrar un nuevo contrato sobre un bien de capital al día con el progreso tecnológico, o adquirir el bien objeto del contrato por un precio equivalente a su valor residual. Como contraprestación el locatario se obliga a pagar al locador una suma periódica de dinero que se fija de tal manera que permita la amortización del valor del bien durante el periodo de duración del contrato.

Doctrina Jurídico Financieras, definición: el arrendamiento es un contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por esta a tal fin, a pedido del locatario, teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al locador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de locación, más un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al locatario a adquirir en propiedad el bien al término de la locación mediante el pago de un precio denominado residual.

Definiciones legales: operaciones de arrendamiento legalmente son las operaciones de arrendamiento financiero en donde la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una persona física y moral obligándose esta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según convenga una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales legales.

#### **1.4. Ventajas y desventajas del arrendamiento**

Aunque el arrendamiento no está exento de desventajas el crecimiento en su uso sugiere que este frecuentemente tenga una genuina ventaja en cuanto a la tenencia de activos. Algunas de las ventajas más comunes tanto para el arrendador como el arrendatario son:

Ventajas:

- ❖ El 100% de financiamiento a tasas fijas. Los arrendamientos son frecuentemente ejecutados sin la obligación de un pago por adelantado del arrendatario, lo cual le ayuda a conservar su efectivo. Esta es una característica que lo hace muy atractivo para las empresas jóvenes y en desarrollo. Además, las anualidades a pagar se mantienen fijas lo que protege al arrendatario de la inflación y el crecimiento del costo del dinero.
- ❖ Desde el punto de vista del arrendador, las instituciones financieras y las empresas arrendadoras encuentran atractiva esta variante porque les facilita márgenes de interés competitivos.
- ❖ Protección contra obsolescencia. Arrendar equipos reduce el riesgo de obsolescencia para el arrendatario y en muchos casos pasa el riesgo en valor residual al arrendador.
- ❖ El arrendador puede beneficiarse por la devolución de la propiedad al final de la operación, el valor residual puede producir grandes utilidades.

Flexibilidad: el acuerdo de arrendamiento puede contener menos restricciones que cualquier otra operación de deuda y adaptarse a la disponibilidad de efectivos que genera el propio equipamiento, sea, el acuerdo puede adaptarse a las necesidades especiales del arrendatario.

Al analizar las desventajas se ha observado que estas se derivan del propio efecto ventajoso y se presentan como la clásica dicotomía entre el riesgo y el beneficio. Entre estas desventajas o inconvenientes se pueden citar:

Desventajas:

- ❖ Elevado costo financiero para el arrendatario en comparación con otras formas de financiamiento. Para explicar esta desventaja se puede analizar la propia opción de compra como contrapuesta al arrendamiento. Los términos para amortizar un crédito con el cual se liquida la compra de un servicio o bien son generalmente inferiores al término del arrendamiento. Sin embargo si se tiene en cuenta que el arrendamiento capital, se ejecuta durante el tiempo que el bien rinde los mejores resultados y que protege al arrendatario de la obsolescencia se puede inferir que los ingresos generados son mayores que los gastos.
- ❖ El carácter irresoluble que tiene el contrato que implica para ambas partes un compromiso definitivo durante un determinado período, plazo del arrendamiento, con independencia de las dificultades financieras por la que este atravesando el arrendatario.
- ❖ Si bien existe un plazo no cancelable del contrato también es cierto que lo que más puede limitar a este tipo de contrato es la ingenuidad de los concurrentes, o sea, que depende en gran medida de lo que razonablemente sean capaces de acordar en un arrendamiento el arrendatario y el arrendador.
- ❖ Otro caso que se deriva del anterior es el riesgo del arrendatario a que ocurra obsolescencia antes del plazo estipulado, perdiendo la oportunidad de renovar sus activos oportunamente. Esta, pudiera ser superada incluyendo en el contrato una cláusula de cancelación.

### **1.5. Principios de la Contabilidad Generalmente Aceptados**

En este trabajo se ha mantenido como práctica una observancia constante en los principios de la contabilidad generalmente aceptados en Cuba por dos razones fundamentales: primero, porque estos principios recogen la experiencia de toda una tradición contable en el país, haciéndolos compatibles con los principios contables más difundidos en el mundo. Segundo, porque se ha querido garantizar la base contable de nuestra propuesta. Por estas razones se considera oportuno dedicar este epígrafe a estos principios.

Los principios contables constituyen bases o reglas establecidas con carácter obligatorio, que permiten que las operaciones registradas y los saldos de las cuentas presentadas en los Estados Financieros expresen una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de las empresas, por lo que son de aplicación para todas las empresas radicadas en el país.

Estos principios tienen su origen en la experiencia obtenida de la solución de problemas contables y en la legislación vigente, debiendo ser aceptados por los contadores como bases para la práctica contable.

Los principios contables son desarrollados en los distintos países por instituciones que pueden ser gubernamentales o no, las cuales trabajan en forma coordinada. Con el desarrollo de las transacciones económicas, es indudable que la necesidad de ellos ha traspasado los ámbitos internos, debido a la falta de comparación de los Estados Financieros se convierten en poco útiles para analizar las tendencias económicas mundiales.

Por la importancia de los principios contables, en 1982 fue creado en la ONU el grupo intergubernamental de trabajo de expertos en normas internacionales de contabilidad y presentación de informes, el cual desde su fundación se ha dedicado a la tarea de determinar qué elementos deben figurar en los Estados Financieros y cómo deben registrarse las operaciones más comunes.

Cuando la aplicación de los principios contables establecidos no sea suficiente para interpretar correctamente los saldos de las cuentas, se incluirán en las notas de los Estados Financieros las explicaciones necesarias para su comprensión.

A continuación se enumeran los principios que se establecen en la práctica contable de nuestro país desde 1997:

- Principio de registro.
- Principio de uniformidad.
- Principio de exposición.
- Principio de prudencia.
- Principio de la no – compensación.
- Principio del precio de adquisición.
- Principio de período contable.
- Principio de entidad en marcha.
- Principio de revelación suficiente.
- Principio de importancia relativa.

El principio de registro regula cómo deben registrarse los hechos económicos que acontecen en una entidad que dan lugar a las operaciones asociadas a los activos, pasivos, ingresos y gastos, estableciéndose las siguientes normas contables:

- ❖ Los activos y pasivos deben registrarse en el momento en que se reciban o se elaboren los documentos que los amparan y se originen los derechos y obligaciones a que dan lugar los mismos.
- ❖ Toda adquisición de productos o contratación de servicios debe contabilizarse en el momento de su recepción, independientemente del momento de su pago.
- ❖ Los extravíos o pérdidas de cualquier medio deben registrarse en cuentas específicas que permitan su localización durante el período de investigación

y posteriormente, conocer las soluciones que se adopten, recuperándose su valor siempre que sea posible mediante su devolución o pago por el culpable o asumiéndose por la entidad, de acuerdo con las regulaciones financieras vigentes.

- ❖ Los sobrantes de medios deben contabilizarse en cuentas específicas durante el período de investigación, que permitan además conocer su solución de acuerdo con las regulaciones financieras vigentes.
- ❖ Las inversiones en proceso o materiales deben registrarse al certificarse las mismas, bien sean contratadas o ejecutadas con medios propios, independientemente del momento de su pago o de su reintegro.
- ❖ Los ingresos por las ventas deben contabilizarse en el momento de la entrega de los productos, mercancías y servicios prestados a los clientes y los restantes ingresos al devengarse, independientemente del momento de su cobro.
- ❖ Los gastos deben registrarse en el momento en que se incurren, independientemente de la fecha de su liquidación o pago.
- ❖ Los cheques y demás documentos de pago deben registrarse al emitirse éstos, por corresponderse con recursos comprometidos, independientemente del momento del cobro por los beneficiarios.

El principio de uniformidad establece la obligatoriedad de mantener la aplicación de los mismos principios y reglas particulares de valoración de los activos y pasivos para lograr la comparación de las informaciones contables.

De efectuarse cambios durante el período económico, éstos deben ser comunicados en la memoria, así como sus consecuencias en la situación financiera y en los resultados de la entidad a los usuarios de las informaciones contables. Como ejemplos de aplicación de este principio, pueden citarse:

- ❖ Modificación del método de valoración de los inventarios.

- ❖ Variación de las tasas de depreciación y amortización de los activos fijos tangibles e intangibles.

El principio de exposición establece reglas para la presentación, agrupación y ordenamiento de las cuentas contables en los Estados Financieros, regulando que:

- ❖ Los saldos de las cuentas de activos y pasivos deben agruparse por su homogeneidad, ordenándose en el Estado de situación de acuerdo con su liquidez o exigibilidad, respectivamente.
- ❖ Las cuentas de ingresos y gastos deben agruparse por estos conceptos y en dicho orden, para determinar el resultado del período.

El principio de prudencia regula que los ingresos o beneficios sólo deben contabilizarse una vez devengados, independientemente del momento de su cobro; mientras que las pérdidas y riesgos previsibles deben registrarse al tenerse conocimiento de los mismos, cualquiera que sea su origen.

El principio de la no compensación establece la prohibición de compensar activos con pasivos e ingresos con gastos y entre estos, pérdidas y faltantes con sobrantes.

En el principio del precio de adquisición se plantea que los hechos económicos deben registrarse por su precio de adquisición, costo real de producción o por la estimación correcta y razonable que de ellos se efectúe.

En el precio de adquisición se incluirán los gastos de compra necesarios hasta la recepción de los bienes por la entidad.

Cuando se autoricen modificaciones de los valores registrados, por disposiciones legales, deben comunicarse en la memoria dichas modificaciones

y las consecuencias económicas que éstas produzcan en la situación financiera de la entidad, a los usuarios de las informaciones contables.

El principio de período contable plantea que las operaciones económicas así como los efectos de ellas derivados, se contabilizarán de forma tal que se correspondan con el período económico en que ocurren, para que las informaciones contables muestren con claridad el período a que éstas corresponden y pueda determinarse el resultado de cada ejercicio económico.

Los ingresos, gastos e impuestos deben registrarse en el período económico en que ocurren. No obstante, cuando se detecten ingresos, gastos e impuestos de períodos anteriores, no registrados en su oportunidad, deben contabilizarse en cuentas independientes a las de las correspondientes al período económico en que se detecten.

El principio de entidad en marcha dice que las entidades se constituyen con vida ilimitada, por lo que este principio regula que los activos y pasivos informados en los Estados Financieros deben registrarse a sus valores históricos o a sus modificaciones sistemáticas ocurridas; no reflejando valores estimados de liquidación.

En los casos de sociedades mercantiles constituidas con vida limitada, cuyos Estados Financieros presenten valores estimados de liquidación, deben especificarse en las notas de los Estados, las cuentas, métodos de valoración y variaciones con los valores históricos de cada una, para que dichas informaciones sean aceptadas.

El principio de revelación suficiente regula que las informaciones contables deben mostrar con claridad y comprensión todo lo necesario para determinar los resultados de las operaciones de la entidad y su situación financiera. De esta forma se establece que las cuentas que registran los adeudos y obligaciones

deben desglosarse por clientes y proveedores y éstos por cada factura, cobro y pago efectuado.

También norma que las cuentas que controlan los inventarios deben analizarse en submayores habilitados para cada producto o mercancía, de forma tal que permitan comprobar sus existencias.

El principio de importancia relativa establece que debe lograrse un equilibrio lógico entre el detalle y minuciosidad de los datos contables y los requerimientos de utilidad de las informaciones derivadas de éstos; de forma tal que los Estados Financieros sólo muestren los aspectos importantes de las operaciones desarrolladas por la entidad.

### **1.6. Fundamentación Teórica del Leasing Minero**

En relación con el contrato de "leasing", se explica que su nombre proviene del verbo "to lease", como sinónimo de tomar o dar en arrendamiento. Nació en Estados Unidos de América, teniéndose como antecedente la compañía de leasing creada en San Francisco en 1952. Este contrato se entiende como aquél en que "... una de las partes -dador- provee a la otra -tomador- una cosa mueble o inmueble para su uso, mediante el pago de un canon periódico y por un cierto plazo, concediéndole la opción de adquirir la cosa luego de abonado un mínimo determinado de períodos, mediante el pago de un valor residual, establecido de acuerdo a pautas fijadas en el contrato, que toman en cuenta no sólo el valor de la cosa sino también el tiempo de su amortización y la cantidad ya pagada por el uso" .

Asimismo, se ha indicado que otros autores se han apresurado a señalar que la expresión arrendamiento es insuficiente para indicar la complejidad misma del contrato, pues de las relaciones de las partes y de las obligaciones que surgen puede constatarse como su desarrollo excede, por mucho, el que sería propio de un simple contrato de arrendamiento. Además, en algunos aspectos, la

práctica ha llevado a invertir o trasladar obligaciones que serían propias del arrendador y pasan a serlo del arrendatario en este contrato. Partiendo de esta idea podríamos afirmar que en América Latina comienza a hacer carrera la denominación de "arrendamiento financiero"

Ventajas del Leasing.

- ❖ Es un instrumento financiero que gracias a su versatilidad y flexibilidad, es un medio muy eficaz para financiar inversiones.
- ❖ Las cuotas leasing pueden ser crecientes, lineales o decrecientes, pero en este último caso, el componente cuota de recuperación del coste **(A)**, tiene que ser lineal.
- ❖ En todos los casos y a diferencia de los contratos de alquiler, se puede conocer siempre cuál es el coste total de la operación.
- ❖ El cliente es quien decide qué bienes desea financiar, pudiendo elegir al proveedor.
- ❖ El arrendatario no necesita congelar sus recursos a la hora de adquirir inmovilizado y al repartir la inversión en varios años se evitan unos desembolsos muy elevados.
- ❖ El arrendatario se ve protegido contra la inflación, ya que el coste de la operación y por tanto el importe de las cuotas leasing, se mantiene a lo largo de todo el contrato.
- ❖ La operación de leasing permite financiar el 100% de la inversión, al tiempo que ésta se financia a sí misma, ya que durante el periodo de la inversión en el que se han de pagar las cuotas leasing, ya se obtienen rendimientos económicos del activo financiado.
- ❖ El proveedor del bien cobra al contado de la entidad de leasing que financia la venta, desapareciendo el riesgo de impagos.
- ❖ La empresa no pierde liquidez inmovilizando sumas altas de dinero.

- ❖ Las cuotas leasing tienen un tratamiento fiscal muy reglamentado y favorable al arrendatario, ya que permite la deducción en el impuesto de Sociedades de la totalidad de la cuota leasing y no solo la carga financiera (gasto contable), con la única observación hecha sobre el valor de los terrenos en el apartado del tratamiento fiscal del leasing.
- ❖ Permite tener mayor capacidad crediticia, ya que al no existir deuda el índice de liquidez corriente y el de endeudamiento mejora.
- ❖ Posibilidad de plazos mayores, el leasing se realiza por periodos de mediano plazo, contra los créditos bancarios que son de corto plazo (a excepción de hipotecarios).

#### Desventajas del Leasing.

- ❖ Se accede a la propiedad del bien, a veces al final del contrato, al ejercer la opción de compra.
- ❖ No permite entregar el bien hasta la finalización del contrato.
- ❖ Existencia de cláusulas penales previstas por incumplimiento de obligaciones contractuales.
- ❖ Coste a veces mayor que el de otras formas de financiación, en particular cuando se producen descensos en los tipos de interés.

#### Clasificación del arrendamiento. Definiciones.

Desde el punto de vista del arrendatario, todos los contratos de arrendamiento son clasificados para el propósito contable como: Arrendamiento capital o Arrendamiento de operaciones.

El arrendamiento capital o financiero es un tipo de contrato en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo desde el arrendador al arrendatario.

Es un término utilizado universalmente para designar una operación que en general se podría definir como un arrendamiento mercantil especial, en el que existe un componente financiero.

En un enfoque legal en muchos países se define como un contrato por el cual una de las partes - empresa arrendataria- se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica y fiscal del bien, y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quién, al finalizar dicho período, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido.

Entre las características más difundidas de este tipo de arrendamiento se relacionan:

- ❖ Los bienes materiales del arrendamiento pueden ser estándar o especializados, según sean las necesidades de la empresa.
- ❖ La duración del contrato, generalmente, coincide con la vida económica o útil del bien.
- ❖ Usualmente se pacta que durante un determinado plazo contractual, llamado período irrevocable, ninguna de las partes puede resolver el contrato; a lo más puede hacerlo la empresa arrendadora por incumplimiento de la arrendataria.
- ❖ A la expiración del citado plazo, la empresa arrendataria tiene el derecho potestativo de optar por: devolver el bien, aunque ésta es más su obligación que derecho; continuar con la explotación del bien, pero a un precio reducido; adquirir el bien, pagando el valor residual preestablecido; o, por excepción, sustituir el bien por otro más moderno tecnológicamente, antes del cumplimiento del plazo contractual.

Como arrendamiento operativo se conoce cualquier acuerdo de alquiler distinto al arrendamiento capital o financiero. Sin embargo, considerando su base jurídica y para entender su surgimiento se debe señalar que históricamente el arrendamiento operativo aparece como un negocio de comercialización al que recurrían las empresas fabricantes de bienes con un alto grado de sofisticación y con rápido proceso de obsolescencia. Estas empresas, por aquellos tiempos, se enfrentaban a empresas renuentes a adquirir bienes que corrían el riesgo de verse pronto superados por otros más modernos. Ante tal situación, no les quedó otra alternativa que arrendarlos en vez de venderlos, otorgando, además, la posibilidad de sustituir los bienes tecnológicamente obsoletos por otros más sofisticados.

Vale citar, en esta sede, la experiencia de la Bell Telephone System, que en 1877 colocó en el mercado sus aparatos telefónicos mediante un servicio combinado de alquiler y asistencia técnica.

Se puede enfocar entonces la definición del arrendamiento operativo, que algunos especialistas en el mundo lo consideran como la forma primitiva del arrendamiento, como una modalidad contractual de comercialización por la cual una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso de un determinado bien, a cambio de una renta periódica, como contraprestación. Por lo general, estos tipos de contratos vienen acompañados de una serie de servicios, tales como mantenimiento, reparación, asistencia técnica y otros.

Entre las características más difundidas de este tipo de arrendamiento se relacionan:

- ❖ Los bienes que se arriendan son instrumentales de modelo estándar. A la empresa arrendadora le corresponde atender la instalación, garantizar su buen funcionamiento, las cargas y gastos inherentes al derecho de propiedad y, en ciertos contratos, también asume los gastos ocasionados por el normal uso.

- ❖ Por sus características, los bienes pueden ser fácilmente objeto de nuevos contratos.
- ❖ La duración del contrato es usualmente breve, frecuentemente no más de un año, y por ello resulta inferior a la vida física y económica del bien otorgado en arriendo.
- ❖ Concede a ambas partes la facultad de resolver el contrato en cualquier momento, siempre que lo notifiquen con anterioridad
- ❖ La renta está compuesta, por lo general, por una cuota fija y una variable. La primera, viene establecida en función de la cuota de amortización del bien, mientras que la segunda sirve para proporcionar a la arrendadora la recuperación del costo y el beneficio esperado.
- ❖ El arrendamiento operativo supone, para la potencial empresa arrendataria, una alternativa a la inversión directa con recursos propios.
- ❖ Este contrato no reconoce opción de compra a favor de la empresa arrendataria, pues la transferencia de la propiedad no está en la intención de las partes.

Según las prácticas más difundidas en el mundo las entidades arrendadoras clasifican los contratos de arrendamiento para propósito contable como:

- ❖ Arrendamiento Operativo.
- ❖ Arrendamiento financiero el cual lo subdivide en: de financiamiento directo o arrendamiento tipo venta.

Similar a los criterios seguidos por el arrendador, donde el riesgo y los beneficios de la propiedad del bien o servicio arrendado son transferidos desde el arrendador al arrendatario, el arrendador clasifica y registra el arrendamiento como capital pudiendo ser arrendamiento de financiamiento directo o arrendamiento tipo venta.

Cuando los riesgos y beneficios son retenidos en su mayor parte por el arrendador el contrato se clasifica como arrendamiento operativo.

La clasificación de arrendamiento en financiamiento directo o tipo venta depende de la situación o el objetivo que persiga el arrendador con el contrato. Algunas compañías arrendadoras establecen el contrato de arrendamiento como una forma de vender sus productos usualmente como un tipo venta, mientras otras compañías están en el negocio de arrendar bienes y servicios para facilitar el financiamiento de estos y con ello generar ingresos financieros, formando parte del financiamiento directo.

**Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) en su sección # 17** basan su clasificación del arrendamiento en el grado en que los riesgos y ventajas, que se derivan de la propiedad del activo, afecten al arrendador o al arrendatario.

Entre tales riesgos se incluyen la posibilidad de pérdidas por capacidad ociosa y la obsolescencia tecnológica, así como las variaciones en el rendimiento debidas a cambios en las condiciones económicas. Las ventajas pueden estar representadas por la expectativa de una operación razonable a lo largo de la vida económica del activo, así como en una ganancia por revaluación o realización del valor residual.

Puesto que las transacciones entre un arrendador y un arrendatario están basadas en un acuerdo de arrendamiento convenido entre las dos partes, es necesario que ambos utilicen clasificaciones y tratamientos coherentes entre sí.

La aplicación de tales definiciones a las diferentes circunstancias de las dos partes que intervienen en la operación puede, a veces, traer como consecuencia que el mismo alquiler sea clasificado de distintas formas por el arrendador y arrendatario.

### **Contabilización del Arrendatario**

Con objeto de reflejar adecuadamente el espíritu económico de la transacción, el arrendatario deberá contabilizar el contrato de leasing financiero en forma similar a la adquisición de un bien del activo fijo.

El arrendatario contabilizará el valor actual del contrato en una cuenta de activo fijo bajo la denominación de activos en leasing, añadiendo una nota explicativa a los estados financieros en la cual indicará las características y condiciones relevantes del contrato en referencia.

El valor actual del contrato se establece descontando el valor de las cuotas periódicas y de la opción de compra a la tasa de interés que se considere apropiada en las circunstancias, según se señala a continuación:

- ❖ Si existe una tasa de interés explícita en el contrato deberá utilizarse dicha tasa, a menos que ella sea significativamente diferente a la tasa promedio de mercado, vigente a la fecha de la firma del contrato, para colocaciones a largo plazo en condiciones similares a las del contrato de leasing (plazos y moneda o unidad crediticia - pesos, dólares, unidades de fomento, etc.) en cuyo caso deberá utilizarse esta última tasa.

No obstante, si el valor actual del contrato determinado según lo señalado anteriormente, excede el precio contado del bien objeto del contrato, deberá considerarse este último como valor actual para efectos de contabilización del mismo.

- ❖ En ausencia de una tasa de interés explícita en el contrato, deberá utilizarse la tasa implícita en el mismo calculada considerando el precio contado del bien objeto del contrato, a menos que se desconozca dicho precio al contado, o que la tasa implícita determinada sea significativamente inferior a la tasa promedio de mercado vigente a la fecha de la firma del contrato, para colocaciones a largo plazo en condiciones similares a las del contrato de leasing, en cuyo caso deberá utilizarse esta última tasa.

El valor nominal del contrato deberá contabilizarse como pasivo exigible, este pasivo deberá presentarse como de corto o largo plazo, según el vencimiento de las cuotas respectivas.

La diferencia entre el valor nominal del contrato y el valor actual del mismo debe contabilizarse con cargo a una cuenta del activo denominada "Intereses diferidos por leasing", la cual deberá presentarse como una deducción del pasivo exigible mencionado en el párrafo anterior, separando entre corto y largo plazo según corresponda.

Al vencimiento de cada cuota el arrendatario deberá traspasar a resultados la proporción de "Intereses diferidos por leasing" devengados a esa fecha, determinados a base del saldo insoluto. Asimismo, a la fecha de preparación de los estados financieros, deberán reconocerse los intereses devengados entre el último vencimiento y la fecha de cierre de dichos estados financieros.

A los activos en leasing deberá aplicársele la corrección monetaria financiera conforme a lo establecido en los Boletines Técnicos Nos. 3 y 13 y la depreciación en función de su vida útil estimada.

Debido a que pueden surgir diferencias entre el cargo financiero a resultados, generado por la depreciación más los intereses, y el cargo tributario, generado por las cuotas de arriendo correspondientes al período, se deberán establecer los impuestos diferidos en conformidad con el Boletín Técnico No 7.

Desde el punto de vista del arrendador, pueden distinguirse dos situaciones.

- ❖ Arrendadores que no son fabricantes ni distribuidores y que solamente se dedican al financiamiento de operaciones de leasing.
- ❖ Arrendadores que son fabricantes o distribuidores de los productos que ofrecen en leasing.

Si el arrendador no es fabricante ni distribuidor deberá utilizar la tasa implícita en el mismo calculada considerando el costo de adquisición del bien objeto del contrato, a menos que dicha tasa sea significativamente inferior a la tasa

promedio de mercado, vigente a la fecha de la firma del contrato, para colocaciones a largo plazo en condiciones similares a las del contrato de leasing (plazos y moneda o unidad crediticia - pesos, dólares, unidades de fomento, etc.), en cuyo caso deberá utilizar esta última tasa.

Si el arrendador es fabricante o distribuidor deberá utilizar la tasa implícita en el mismo calculada considerando el precio de venta contado del bien objeto del contrato, a menos que dicha tasa sea significativamente inferior a la tasa promedio de mercado vigente a la fecha de la firma del contrato, para colocaciones a largo plazo en condiciones similares a las del contrato de leasing, en cuyo caso deberá utilizar esta última tasa.

El arrendador que no sea fabricante ni distribuidor deberá contabilizar el valor nominal del contrato en una cuenta de activo denominada deudores por leasing, abonando en la cuenta de activo correspondiente al bien entregado en leasing, por el valor que tenga el mismo en libros y el saldo a una cuenta del pasivo transitorio denominada "Intereses diferidos por percibir". La cuenta deudores por leasing se clasificará a corto o largo plazo, según el vencimiento de las cuotas respectivas.

No obstante lo anterior, si el valor actual del contrato determinado, fuese inferior al valor de libros del bien entregado en leasing, deberá contabilizarse esta diferencia con cargo a una cuenta de resultados denominada "Pérdidas por financiamiento".

El arrendador que sea fabricante o distribuidor deberá contabilizar el valor nominal del contrato en una cuenta de activo denominada "Deudores por leasing", con abono a la cuenta de activo correspondiente al bien entregado en leasing por el valor neto en libros del mismo, reconociendo los intereses diferidos y la utilidad o pérdida generados en la operación.

Para establecer los intereses diferidos por percibir y la utilidad o pérdida bruta generados en la operación de leasing, se procederá de la siguiente manera:

- ❖ La diferencia entre el valor nominal del contrato y el valor actual del mismo representa los intereses diferidos por percibir, cuyo tratamiento debe ser el descrito.
- ❖ La diferencia entre el mencionado valor actual del contrato y el valor neto de libros del bien entregado en leasing, representa la utilidad o pérdida bruta generada por la operación de venta del activo, la que deberá incluirse en los resultados operacionales.

El saldo de la cuenta de pasivo transitorio "Intereses diferidos por percibir" deberá presentarse como una deducción del activo "Deudores por leasing", separando lo que corresponde a corto o largo plazo.

Contabilidad del arrendamiento.

El arrendatario debe registrar el activo por el monto total de los flujos de efectivo, descontados a valor presente en una cuenta de activo fijo. Por ello, se debe depreciar según las normas tributarias que para tal efecto se han dictado, y en la que se considere la vida económica del activo y su valor residual estimado.

Si el activo arrendado no transfiere la propiedad al arrendatario o si no tiene opción de compra, el activo debe amortizarse durante el plazo del contrato.

### **Inicio del contrato**

Equipo .....¢ xxxxx  
Impuesto sobre Ventas por Cobrar .....¢ xxxxx  
Intereses acumulados por Arrendamientos ¢ xxxxx  
Arrendamientos por Pagar .....¢xxxxx

(Registro de contrato de arrendamiento)

-----U-----

### **Pago de la primer cuota**

Arrendamientos por pagar ¢ xxxxx

Efectivo .....ϕxxxxx

(Pago de la primera cuota de arrendamiento)

-----U-----

Gasto por intereses - arrendamientos ϕ xxxxx

Intereses acumulados por arrendamientos.. ϕxxxxx

(Registro gasto por intereses por arrendamientos)

-----U-----

Gasto por depreciación de equipo ϕ xxxxx

Depreciación acumulada del equipo ....ϕxxxxx

Registra la depreciación de equipo

-----U-----

### **Por parte del Arrendador**

#### **Arrendamiento Operativo:**

El registro de las rentas cobradas por el arrendador, deberá hacerlo como un ingreso en el estado de resultados, proveniente del arrendamiento de un activo fijo.

Este activo el arrendador debe depreciarlo, y su gasto por depreciación lo hará en el estado de resultados. También debe registrar los gastos por mantenimiento y de cualquier otro costo incurrido en la prestación del servicio de arrendamiento, como gasto de operación.

La contrapartida del registro del ingreso por el alquiler periódico, lo será la del pago percibido por este concepto o la de una cuenta por cobrar, si al cierre del período no se ha generado el recibo del dinero.

#### **Alternativa de registro #1.**

Efectivo ϕ xxxxx

Ingreso por arrendamiento ¢ xxxxx

(Registra alquiler del equipo)

-----U-----

Gasto por depreciación de equipo ¢ xxxxx

Depreciación acumulada del equipo ¢ xxxxx

(Registra depreciación de equipo)

-----U-----

### **Alternativa de registro #2.**

Cuenta por cobrar ¢ xxxxx

Ingreso por arrendamiento ¢ xxxxx

(Registra ingreso por arrendamiento de equipo)

-----U-----

Gasto por depreciación de equipo ¢ xxxxx

Depreciación acumulada del equipo ¢ xxxxx

(Registra depreciación de equipo)

-----U-----

### **Arrendamiento financiero.**

La forma de registro para el arrendamiento financiero directo, varía substancialmente. En este tipo de registro, se requiere que el arrendador sustituya el activo arrendado con "arrendamientos por cobrar". Para este tipo de registro se requiere.

- 1- Arrendamientos por cobrar (inversión bruta). Pagos mínimos más el valor residual no garantizado.

2- Ingresos por intereses no devengados. La diferencia entre la inversión bruta y el costo del bien (valor en libros).

3- Inversión neta. Arrendamientos por cobrar menos los intereses no devengados

Los pagos mínimos de arrendamientos, más el valor residual no garantizado en beneficio del arrendador, son lo que componen la cuenta de "arrendamientos por cobrar".

El ingreso no devengado se debe amortizar cada mes o período contable, contra resultados hasta el final del contrato.

### **Registro en términos generales**

#### **Inicio del contrato**

Arrendamientos por cobrar ¢ xxxxx

Impuesto sobre ventas por pagar..... ¢ xxxxx

Venta de equipo .....¢ xxxxx

Ingreso por intereses no devengados-arrendados. ¢ xxxxx

(Registra contrato de arrendamiento)

-----U-----

Costo de ventas de equipo ¢ xxxxx

Equipo .....¢ xxxxx

(Registra costo de la mercadería vendida)

-----U-----

#### **Recibo del primer pago**

Efectivo ¢ xxxxx

Arrendamientos por cobrar ¢ xxxxx

(Registra ingreso por equipo arrendado)

-----U-----

### **Registro de la amortización de interés**

Intereses no devengados por arrendamientos ¢ xxxxx

Ingreso por intereses por arrendamientos ..¢ xxxxx

(Registra ingreso por intereses devengados)

-----U-----

### **1.7. El Arrendamiento en Cuba**

Con el Triunfo Revolucionario del 1 de enero de 1959 el gobierno cubano comenzó a realizar grandes y radicales transformaciones en las esferas política, cultural y económica del país. La proclamación del carácter socialista de la Revolución materializó la decisión de todo un pueblo de cambiar las relaciones de producción existentes que junto al sistema que estas sustentaban habían sumido al país en la pobreza y el subdesarrollo.

El desarrollo alcanzado por la comunidad de Estados Socialistas en Europa y Asia principalmente por la entonces Unión de Repúblicas Socialistas Soviética (URSS), sirvieron de faro y guía a la primera revolución socialista del hemisferio occidental la cual comenzó a recibir ayuda para el desarrollo de su economía. A partir de la consolidación de las relaciones entre el estado cubano y estos estados socialistas, así como con la incorporación de Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), bloque de integración económica entre países socialistas, nuestro país estableció relaciones de intercambio y comercio económico recíproco sobre bases justas y equitativas.

El nivel de desarrollo que proporcionaban estas condiciones garantizaban el financiamiento en gran medida de las principales inversiones que necesitaba el país, proporcionaba el funcionamiento de la economía nacional y principalmente protegía a nuestra economía del depredador mercado capitalista, asegurando el

suministro de las principales materias primas para nuestra industria. Era, por lo tanto, la comunidad de estados socialistas el principal destino de nuestros mayores rublos exportables.

Cuba mostraba indicadores sostenidos de crecimiento económico, y aunque como política económica de la revolución siempre el país ha estado inmerso en un proceso de mejoras continuas, este se enfocaba principalmente hacia el perfeccionamiento de las fuerzas productivas, o sea, el mejoramiento de los sistemas de control económico, elevación de la eficiencia productiva y el ahorro.

Es por esta razón que se considera que el arrendamiento en Cuba no tuvo necesidad de desarrollo hasta mediados de la década del '90 cuando aparece como una necesidad y una vía para sustentar el desarrollo en las nuevas condiciones existentes.

Los trabajos realizados en materia de fundamentar la utilización del arrendamiento están enfocados principalmente a definir las bases generales para su valoración, registro, exposición y su estatus legal, evidenciando la necesidad de contribuir a la creación de toda la infraestructura necesaria para la utilización de esta forma de financiamiento

Ejemplo de esto es la **Resolución No. 10/1997** del Ministerio de Finanzas y precios donde se aprueban los Principios de la Contabilidad Generalmente Aceptados, las normas de valoración y exposición, el nomenclador de cuentas nacionales para el sector público y los Estados Financieros aplicables a las entidades publicas y privadas. En esta resolución se trata el arrendamiento en la sección correspondiente a las Normas de Valoración bajo el tema Adquisición de equipos por pagos aplazados o por Arrendamiento con opción de compra y se cita:

“...En la adquisición de equipos ó máquinas costosas, háyanse adquirido por el método de compra con pagos aplazados o por el método de Arrendamiento de bienes con opción de compra, se tendrá en cuenta las siguientes reglas:

1. El costo de los Activos se reconoce por el valor del principal.
2. El valor de los Activos se deprecia o amortiza atendiendo a la vida útil del bien.
3. Es optativo por la entidad, considerar el Activo adquirido por el método de Arrendamiento con opción de compra como Activo Fijo Tangible o como Intangible.
4. Si se reconoce como Activo Fijo Intangible, cuando se ejerza la opción de compra, el valor reconocido del bien y su correspondiente Amortización Acumulada se dan de baja en las cuentas respectivas, pasando a formar parte del valor de los Activos Fijos Tangibles y su Depreciación Acumulada.

Exposición.

Se presentan en los Estados Contables ordenados por su vida útil ó el período de usufructo de cada bien".

En el trabajo **el Arrendamiento Financiero (LEASING) Propuesta de Normativa Contable para Cuba** de los Msc. Lic. Vilma E. González Morales, Jesús Villa Quintero y Dunia M. García Lorenzo se realiza una valoración crítica a esta resolución y se proponen criterios para perfeccionar el universo de las resoluciones que tratan el tema.

En la **Resolución 195/98** se establecen las Indicaciones para el arrendamiento (Leasing) de equipos. En los Por Cuanto tercero y cuarto se define que la resolución es solo aplicable a equipos automotores y se cita:

“Por cuanto: compete a los Jefes de los organismos de la Administración Central del Estado dictar, en el límite de sus facultades y competencia, reglamentos, resoluciones y otras disposiciones de obligatorio cumplimiento

para los demás organismos, los órganos locales del Poder Popular, las entidades estatales, el sector cooperativo, mixto, privado y la población.

Por cuanto: en los últimos tiempos se ha manifestado en el país un incremento de las operaciones de arrendamiento (leasing) de equipos automotores (con o sin opción de compra) de aprobación centralizada, tanto ligeros como pesados. Esta forma de arrendamiento de equipos, en sus diferentes modalidades, siempre que sea empleada adecuadamente y bajo los mismos principios restrictivos que la compra directa, permite una mejor utilización de los medios y una vía de financiamiento que resulta ventajosa, tanto para el inversionista como para el país”.

En las indicaciones anexas de esta resolución se establecen las regulaciones para la aprobación del contrato de arrendamiento tanto capital como de operaciones, la forma en que se asignarán los equipos adquiridos bajo esta modalidad de financiamiento y como deberá aparecer en los planes de las entidades.

El análisis del arrendamiento en el contexto cubano nos hace ver la necesidad de aportar nuevos elementos y criterios que se proponen sean considerados en la creación y perfeccionamiento de toda la herramienta necesaria, entiéndase normativas, métodos y procedimientos, para la completa y eficiente utilización del arrendamiento en sus variantes.

## **CAPITULO II. EVALUACIÓN DEL LEASING MINERO EN LA EMPRESA ERNESTO CHE GUEVARA**

### **2.1. Caracterización de la Empresa de Níquel Comandante Ernesto Che Guevara**

La Empresa “Comandante Ernesto Che Guevara” se encuentra ubicada dentro del macizo montañoso Moa-Baracoa, al norte del yacimiento mineral de Punta Gorda, a 5 km de la ciudad de Moa, aproximadamente a 175 km de la ciudad de Holguín y a unos 1000 km de la capital del país. Su extensión territorial es de 1,2 km<sup>2</sup>. Inicialmente según Resolución 67-26, de 30 de junio de 1967 se constituyó como Unidad Inversionista Presupuestada “Proyecto 304”, quedando adscrita y dependiente del Ministerio de la Minería y la Metalurgia. El 26 de enero de 1986 se pone en marcha la instalación y con fecha 13 de abril de 1990 mediante la Resolución No. 2969 del Ministro de la Industria Básica, se extingue la Unidad Presupuestada y se crea con personalidad jurídica propia la “Empresa de Níquel Comandante Ernesto Che Guevara”, subordinada al Ministerio de la Industria Básica y actualmente integrada al Grupo Empresarial del Níquel, (CUBANÍQUEL).

Su objeto empresarial modificado mediante Resolución No. 246 del Ministerio de Economía y Planificación, de fecha 2 de mayo de 2006, se dirige fundamentalmente a la producción y comercialización de níquel más cobalto y otros productos a fines e inherentes al proceso y sus derivados, además de otros aspectos necesarios para garantizar el cumplimiento del mismo. En la actualidad estos productos representan pilares básicos en la economía cubana, debido a los altos precios en que se cotizan en el mercado internacional, convirtiendo a la industria en una de las principales fuentes de ingresos del país.

La parte productiva está formada por 5 plantas de proceso, 2 plantas auxiliares para el suministro de agua, aire, vapor y un grupo de Unidades Básicas, Talleres y estructuras que completan el sistema productivo. Inicia la cadena productiva la Unidad Básica Mina, situada al suroeste del área industrial, constituye el eslabón fundamental en la estructura de la Planta, cuya función principal es el suministro del mineral a la fábrica para la obtención de la producción con determinados parámetros de calidad.

Las principales actividades del proceso tecnológico de la mina son la preparación minera, la formación de escombrera, la extracción y transporte y la rehabilitación de las zonas minadas en las cuales se utilizan un conjunto de equipos fundamentalmente: buldózer, excavadoras hidráulicas, excavadora andantes) y camiones articulados y rígidos. La minería desde sus inicios, se desarrolló utilizando equipos propios de procedencia soviética que contaban con las condiciones técnicas necesarias para su funcionamiento, además de disponer de los servicios de asesoría técnica y entrenamiento al personal de operación y servicios técnicos.

Al producirse el derrumbe del campo socialista la mayoría de estos equipos alcanzaban los cinco años de explotación, y al cancelarse los contratos de servicios técnicos se produce un déficit de piezas de repuesto y asistencia técnica, por lo que las averías y el mantenimiento quedaba desprovisto de toda garantía, lo que provocó que estos equipos ya obsoletos no tuvieran una adecuada disponibilidad técnica, provocando con ello afectaciones al cumplimiento de los parámetros de eficiencia de la mina, que no contaba con las reservas listas de mineral que requería el proceso productivo.

Ante esta situación la industria se vio en la imperiosa necesidad de buscar alternativas que palearan la situación creada y es así es que se implementan nuevas soluciones técnicas-organizativas, entre estas, la reposición del transporte minero, con el propósito de lograr el aprovechamiento óptimo y

racional de los yacimientos, la extracción de las reservas de mineral alojadas en los fondos de los frentes mineros, recuperar los atrasos existentes en las labores de escombreo, aumentar la eficiencia operativa del equipamiento y mejorar el desarrollo tecnológico de la minería, por lo que una de las propuestas evaluadas fue precisamente la introducción del leasing en este tipo de equipamiento a través de proveedores extranjeros, por cuanto la empresas cubanas que de alguna manera pudieran prestar el servicio, se encontraban en situaciones similares.

## **2.2. Los Contratos de leasing de equipos mineros**

¿Qué es el leasing?

Es un arrendamiento financiero, a medio o largo plazo, de bienes de equipo o inmuebles destinados a finalidades empresariales o profesionales. Se trata de una forma de financiación de los elementos de activo fijo que le permite a las empresas disponer de ellos dirigiéndose a una institución financiera que se los arrienda o alquila.

El contrato de Leasing configura una típica operación de financiación de mediano o largo plazo que se realiza entre una empresa prestadora (Sociedad fabricante o comercializadora de bienes de capital o una entidad financiera) y una empresa o particular, que esta interesada en incorporar o reemplazar bienes productivos.

Durante el lapso del contrato el tomador debe abonar al dador (entidad financiera o empresa) una suma de dinero estipulada en concepto de cuota de leasing. En este tipo de operación, puede o no existir la opción de compra del bien por parte del tomador. La cual en caso de existir debe estar estipulada en el contrato y debe establecerse el valor de la operación.

Esta operatoria esta regulada por la Ley 25.428, sancionada el 10 de Mayo del 2000 y promulgada parcialmente el 8 de Junio del 2000.

Una vez vencido el plazo de arrendamiento establecido, se puede elegir entre tres opciones:

1. Adquirir el bien, pagando una última cuota de "valor residual" preestablecido.
2. Renovar el contrato de arrendamiento.
3. No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

En una operación de leasing intervienen básicamente los siguientes sujetos.

- ❖ Entidad de leasing, que puede ser una entidad financiera. Recibe el nombre de arrendador.
- ❖ Arrendatario, es quien suscribe el contrato de leasing y disfrutará de la posesión del bien durante la vigencia del contrato, adquiriendo la propiedad cuando ejercite la opción de compra.
- ❖ Proveedor, es quien va a suministrar el bien objeto del contrato. El arrendatario normalmente selecciona el bien y el proveedor, aunque quien efectivamente adquiere el bien es el arrendador.

Características básicas:

1. Es una a medio y largo plazo (son normales plazos de 3 a 5 años en los bienes de equipo y de 10 a 12 en los inmuebles), y posibilita disponer del elemento de activo fijo sin disponer de fondos o acudir al crédito.
2. Es una financiación más accesible a las pequeñas y medianas empresas que el crédito bancario convencional, sobre todo cuando los bienes a financiar son muy estandarizados, y por ello de fácil recolocación para el arrendador en caso de insolvencia del arrendatario.
3. Financia habitualmente la totalidad o una proporción muy elevada del precio del bien, lo cual es especialmente importante en el leasing inmobiliario, debido a que otra alternativa, la financiación hipotecaria, no suele alcanzar dicha proporción.

4. Es una financiación cuyo costo nominal, en virtud de la fuerte competencia existente en el mercado financiero, es muy semejante al crédito bancario.
5. Las operaciones de leasing financiero pueden ser efectuadas tan sólo por bancos comerciales, Bancos de Inversión, Compañías Financieras, Sociedades o Compañías de Leasing.

¿Por qué escoger un Leasing?

Porque el leasing es un instrumento sencillo para acceder al uso de los bienes para cualquier actividad empresarial o profesional que permite financiar hasta el 100% del valor de adquisición, un porcentaje superior al de otras fórmulas de financiación.

¿Cómo funciona un Leasing?

Mediante el pago de una cuota mensual durante un plazo determinado, la compañía de leasing alquila el bien al arrendatario. Al finalizar el contrato, y según la modalidad de leasing, se cancelará el arrendamiento, se renovará o el arrendatario ejercerá la opción de compra.

¿Quién interviene en un contrato de Leasing?

- ❖ Entidad de leasing: puede ser un banco, caja de ahorros, Confederación Española de Cajas de Ahorros, cooperativa de crédito o sociedad de arrendamiento financiero. La entidad de leasing recibe el nombre de arrendador.
- ❖ Arrendatario: es quien suscribe el contrato de leasing y disfrutará de la posesión del bien durante la vigencia del contrato, adquiriendo su propiedad cuando se ejercite la opción de compra.
- ❖ Proveedor: es quien va a suministrar el bien objeto de arrendamiento financiero. El arrendatario normalmente va a seleccionar el bien y el proveedor, aunque quien efectivamente adquiere el bien es el arrendador.

¿Quién paga el IVA (Impuesto al valor agregado) en un Leasing?

El leasing evita al cliente el pago del IVA de la compraventa, que corre a cargo de la entidad de leasing. Este aspecto es especialmente interesante en operaciones de importes elevados, porque el cliente tardaría bastante tiempo en recuperar el IVA.

¿Qué costes se producen en una operación de Leasing?

1. Comisiones de apertura y estudios:

Se fija su cuantía en un porcentaje sobre el valor del bien a financiar o en un importe en euros. Se pagan a la firma del contrato.

2. Carga financiera:

Son los intereses que devenga la operación.

Estas operaciones pueden pactarse con cualquier sistema de amortización siempre que se cumpla la condición de que la amortización de capital (recuperación del coste del bien en el argot de estas operaciones) no sea decreciente.

Lo normal es que se pacte una cuota conjunta de capital e intereses prepagable (con vencimiento al principio del período), por lo que a la firma del contrato se pagará la primera cuota.

3. Seguros:

Los bienes objeto del contrato deben ser asegurados, siendo el coste a cargo del arrendatario.

4. Gastos de cobro:

No es frecuente pero cada recibo podría ir incrementado por estos gastos si el pago no se domicilia en la entidad que concede el leasing.

5. Impuestos:

Las cuotas y el valor residual se incrementarán en el tipo de IVA aplicable según el bien de que se trate:

Material e instalaciones de tipo sanitario: 7%

Vehículos de minusválidos: 4%

Resto de las operaciones: 16%

En el momento de la contratación puede soportarse el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales si se trata de bienes inmuebles.

En la formalización puede soportarse Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados cuando debe elevarse a escritura pública.

6. Valor residual:

El valor residual es aquella cantidad cuyo pago al final del contrato transfiere la propiedad del bien arrendado al arrendatario.

En operaciones de leasing mobiliario suele ser una cuota más o un pequeño porcentaje del valor del bien.

7. Finanzas:

En determinados contratos, se suele percibir una cuota anticipada adicional como fianza que suele imputarse una vez finalizado el contrato, a la liquidación del valor residual pendiente.

¿Qué leyes afectan a las operaciones de Leasing?

Los contratos de leasing están regulados por la **Ley 26/1988, de 29 de Julio, de disciplina e intervención de las entidades de crédito**. En esta normativa se definen las operaciones de leasing.

La **Ley Foral del Impuesto de Sociedades, Ley 24/1996** establece en su **artículo 17** las deducciones de la cuota del impuesto por operaciones de leasing.

Según esta ley es deducible la carga financiera y las cuotas que corresponden a la recuperación del coste del bien salvo en el caso de que el contrato tenga por objeto activos no amortizables.

Se establecen limitaciones en la cantidad que corresponde a la recuperación del coste del bien a deducir.

En el caso de sociedades que tributan en atribución de rentas, la **Ley Foral 22/1998, de 30 de diciembre del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**, establece en su artículo 34 que el rendimiento neto de las actividades empresariales o profesionales se determinarán según las normas del Impuesto de Sociedades.

Por otro lado, todas las entidades que pueden realizar operaciones de leasing están sometidas a las normas sobre contratación y protección a la clientela contenidas en la **Circular 8/1990** del Banco de España.

Tratamiento fiscal del leasing.

- ❖ Se considera gasto deducible a la carga financiera, es decir a los intereses.
- ❖ También se considera gasto deducible la parte de las cuotas leasing correspondiente a la recuperación del coste del bien (**A**), salvo en el caso que el contrato tenga por objeto a terrenos, solares y otros activos no amortizables. Por esta misma razón en el leasing inmobiliario, la parte de la cuota de recuperación del coste (**A**), a su vez se desdobra en dos partes, la correspondiente a la amortización de la edificación que si es deducible fiscalmente y la correspondiente al valor del terreno, que no es deducible fiscalmente y que se considera que puede establecerse en un 15% de esa cuota. En otras ocasiones en el leasing inmobiliario se considera que las cuotas de recuperación del coste corresponden íntegramente a la edificación y por lo tanto se deducen fiscalmente en su

totalidad, quedando el valor del terreno recogido en el Valor Residual, estimándose éste en un 15% del precio del bien.

- ❖ Límite General de deducción: es el importe de la cantidad deducible de acuerdo con lo dispuesto en el párrafo anterior, no podrá ser superior al resultado de aplicar al precio del bien el doble del coeficiente de amortización lineal máximo según tablas de amortización oficiales. El exceso si lo hubiere, será deducible en los periodos impositivos sucesivos, respetando igualmente el límite
- ❖ Límite Especial de deducción para PYMES: es el importe de la cantidad deducible de acuerdo con lo dispuesto en el párrafo anterior, no podrá ser superior al resultado de aplicar al precio del bien el doble del coeficiente de amortización lineal máximo según tablas de amortización oficiales, multiplicado por 1,5. El exceso si lo hubiere, será deducible en los periodos impositivos sucesivos, respetando igualmente el límite

La deducción de estas cantidades no está condicionada a su imputación contable en la cuenta de Pérdidas y Ganancias

¿Qué modalidades de Leasing existen?

Las principales modalidades de leasing son:

#### 1. Leasing Mobiliario:

- Tiene por objeto el arrendamiento de bienes muebles. Se aplica a la financiación de todo tipo de bienes y equipos necesarios para la actividad empresarial, entre los que pueden citarse como más característicos maquinaria y equipo de producción, herramientas, rodados, naves, aeronaves y cualquier otro bien susceptible de formar parte del rubro Bienes de Uso de las empresas. También se incluye en este grupo las marcas, patentes y software.
- Tienen que tener una duración mínima de dos años por expresa disposición legal.

## 2. Leasing Inmobiliario:

- Tiene por objeto el arrendamiento de un bien inmueble, que habrá de estar destinado exclusivamente a actividades empresariales o profesionales productivas.
- La duración mínima será de diez años.
- Se incluyen en el concepto de bienes inmuebles los ya construidos, los que están en fase de construcción y los pendientes de construir, quedando excluidos de esta modalidad operativa los inmuebles que vayan a ser destinados a vivienda propia del arrendatario, así como los terrenos y solares que aunque pueden ser objeto de leasing no gozan de deducción fiscal por no ser amortizables.

En el leasing inmobiliario, la parte de la cuota correspondiente a la amortización del coste del bien se desdobra, a su vez en dos subpartes; la correspondiente a la amortización de la edificación y a la del suelo, considerándose que, al menos el 15 % de esa cuota de amortización corresponde al valor del terreno que no tiene carácter amortizable, y por tanto, no resulta desgravable fiscalmente.

Otros tipos de leasing:

- Leasing Operativo.

En el leasing operativo el fabricante del bien o quien tiene la facultad de comercializarlo se lo entrega al cliente para que éste lo utilice por un periodo de tiempo fijado de común acuerdo. El cliente se obliga a pagar durante el tiempo de uso una cuota periódica de dinero, teniendo al vencimiento del periodo contractual, el derecho de adquirir el bien a un precio residual, el cual se hubo pactado de antemano. No es tan corriente como en el leasing financiero ejercer la opción de compra. Los bienes suelen ser de tipo estándar, ya que si no fuera así sería difícil colocarlos de nuevo a otros arrendatarios cuando finalice el alquiler. Las cuotas incluyen los gastos de mantenimiento y asistencia técnica del equipo.

Consagra la facultad a favor del arrendatario de pedir la terminación del contrato en cualquier momento, por obsolescencia, por ejemplo, de los bienes arrendados, para recibir a cambio otros más modernos. Como consecuencia de lo anterior la tasa o canon periódico no mira ya, en forma exclusiva, al período de amortización de los bienes, sino que incrementa con los costos evaluables derivados de esa eventualidad. Con frecuencia el contrato está acompañado de la prestación de una serie de servicios remunerados como mantenimiento, reparación del material, asistencia técnica, etc., lo cual marca importantes diferencias en relación con el leasing financiero.

La empresa que ofrece este tipo de leasing tiene en mira la explotación en alquiler de bienes y equipos de su propiedad para una duración variable. El éxito del negocio supone varios alquileres sucesivos al mismo locatario o a distintos usuarios. Ellos conllevan a que la amortización del bien objeto del leasing operativo pueda repartirse entre varios alquileres sucesivos.

Las sociedades que practican este tipo de leasing alquilan bienes y equipos atendiendo a la vida física del bien que es aprovechable al máximo. Esto hace que los contratos sean de corto plazo, dado que interesa la renovación reiterada de la locación.

El riesgo del desuso prematuro del bien recae en cabeza del locador, esta circunstancia hace aconsejable el uso del leasing operativo.

Acá el locatario sólo soporta la amortización parcial del bien, lo que hace complicado y por ende impracticable que este usuario tenga la facultad de convertirse en propietario mediante el pago de un valor residual.

- Leasing Financiero.

En el leasing financiero la institución financiera, a petición del cliente adquiere del proveedor determinados bienes o equipos para dárselos en arrendamiento mediante el pago de una remuneración, en donde el punto de referencia inicial es el período de amortización de los bienes y con la opción a favor del

arrendatario de prorrogar el contrato en nuevas condiciones o adquirir el bien a la finalización del contrato. La única diferencia con la modalidad anterior radica en la intervención de un intermediario financiero. Es decir, aquí también intervienen dos partes: la institución de leasing, como dador del leasing, y el cliente como tomador.

La principal diferencia entre ambas figuras consiste en que en el leasing financiero el arrendador transmite al arrendatario todos los riesgos, derechos y obligaciones derivados de la propiedad del bien arrendado, mientras que en el leasing operativo esta transmisión no se produce o se produce parcialmente.

El negocio financiero del leasing constituye una modalidad de financiación muy interesante para permitirle a la pequeña y mediana empresa industrial, comercial o de servicios, acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas.

Las características fundamentales de contratación del leasing financiero son:

1. El cliente tomador asume sobre sí la obligación de conservar el bien contratado.
2. El seguro del bien es de exclusiva responsabilidad del cliente tomador.
3. Se reconoce al cliente tomador una opción de compra irrevocable.
4. La declinación de compra por parte del cliente tomador sólo lo libera en la medida en que el dador considere recuperada la inversión realizada.
5. El plazo del contrato tiende a coincidir con la vida económica del bien, por lo que resulta más extenso que el del leasing operativo.

El beneficio de la entidad prestadora en el leasing financiero está dado por el plus emergente de la sumatoria del total de cuotas abonadas más el importe del valor residual, deducido el importe de la inversión original. Todo ello determinado en función de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero al momento de la contratación y el plazo de duración.

El leasing financiero demuestra que el dador actúa con vocación puramente financiera, proporcionando al tomador una forma de financiación diferente a las técnicas tradicionales. El derecho de propiedad no cumple su función propia sino que actúa como medio de garantía de la operación de financiamiento.

#### **RETROLEASING (LEASE - BACK)**

En esta modalidad el propietario de un bien lo vende a una entidad de leasing con el compromiso asumido por ésta de que de forma inmediata se arrienda mediante un contrato de leasing financiero. Así se esconden dos tipos de operaciones, de un lado la venta del bien por el particular a la sociedad de leasing y por otro el contrato de leasing mediante el cuál la entidad propietaria del bien, se lo arrienda al cliente.

La utilidad de esta operación puede ser la de transformar deuda a corto plazo, por deuda a largo plazo, por lo que también se le conoce por leasing cosmético, porque con los fondos obtenidos con la venta del bien por el arrendatario, éste puede cancelar sus deudas a corto plazo

#### **ARRENDAMIENTO FINANCIERO INDUSTRIAL (BIG TICKET)**

#### **ARRENDAMIENTO FINANCIERO APALANCADO (LEVERAGED LEASE)**

Los contratos de arrendamiento pueden ser cancelables o no. Se considera que un arrendamiento es no cancelable si es revocable solo cuando:

1. Ocurre una remota contingencia (fuerza mayor).
2. Tiene el permiso de arrendador.
3. Si el arrendatario utilizase un nuevo arrendamiento para el mismo activo u otro equivalente con el mismo arrendador.
4. Si el arrendatario paga al arrendador una cantidad adicional de forma que, al inicio del contrato, la continuidad del contrato quede asegurada con razonable certeza.

Para determinar si en un contrato de arrendamiento se transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a una propiedad desde el arrendador al arrendatario, se deben tener en cuenta los siguientes criterios:

- ❖ Determinar si se asegura razonablemente que el arrendatario obtendrá o no la propiedad del bien arrendado al término del arrendamiento. En el caso de que el contrato contemple la opción de compra y de no especificarse lo contrario se podrá asumir que el arrendatario ejecutará la opción de compra y obtendrá la propiedad del bien. De igual forma sucede si el valor residual al término del contrato es garantizado por el arrendatario.

Si en el contrato se transfiere la propiedad del bien al arrendatario al término del arrendamiento se clasifica como capital. La opción de compra es una provisión que le permite al arrendatario comprar la propiedad arrendada a un precio que es significativamente menor que el valor justo de mercado en la fecha que se hace efectiva la opción.

- ❖ Un arrendamiento es capital además si el término del arrendamiento es tal que el arrendatario recibiría sustancialmente todos los beneficios económicos esperados generados por el uso del bien arrendado sobre su tiempo de vida. Esto se asume que ocurre cuando el término del arrendamiento es el 75% o más de la vida económica estimada de la propiedad arrendada.

El tiempo de duración del arrendamiento es generalmente considerado como el periodo durante el cual el contrato es no-cancelable.

- ❖ Debe considerarse si el contrato de arrendamiento le garantiza al arrendador recuperar su inversión sobre la propiedad arrendada más un cierto nivel de utilidad, en tal caso se considera el contrato como un arrendamiento capital o financiero.

- ❖ Puede determinarse calculando el valor presente de los pagos mínimos por la renta (excluyendo los costos de posesión) el cual deberá ser igual o mayor que el 90% del valor justo de mercado de la propiedad arrendada.

La clasificación del arrendamiento se hará en el momento de concluir el acuerdo que da lugar al mismo. Si en algún otro momento el arrendador y el arrendatario acuerdan cambiar las condiciones del contrato, salvo si el cambio fuera para renovarlo, de forma que esta modificación pudiera dar lugar a una clasificación diferente del arrendamiento, según los criterios antes descritos, en el caso de que las condiciones se hubieran producido al inicio de las operaciones, el contrato revisado se considerará un nuevo arrendamiento, con sus propias estipulaciones.

Los cambios en las estimaciones (por ejemplo las que suponen modificaciones en la vida económica o en el valor residual del activo arrendado) o los cambios en otras circunstancias no esenciales (por ejemplo el impago por parte del arrendatario), no dará lugar a una nueva clasificación del arrendamiento a los efectos contables.

La clasificación del arrendamiento es uno de los aspectos fundamentales a tener en cuenta cuando se utiliza este tipo de operación, es por esta razón que su representación a través de un diagrama de flujo constituye una de las partes principales del modelo.

### **Los contratos de leasing de equipos mineros en la Empresa de Níquel Comandante Ernesto Che Guevara.**

A finales del año 2002 se inicia un proceso de licitación para la adquisición del equipamiento minero que se requería, y en el año 2003 se materializa un primer contrato de leasing de equipos mineros sin opción de compras con una vigencia de tres años, seleccionándose como proveedor la compañía sueca Volvo Construcción Equipment Internacional AB (arrendador) a través de la Empresa

## Evaluación del Leasing Minero en la Empresa Ernesto Che Guevara

Importadora y Abastecedora del Níquel (arrendatario), como entidad facultada en el grupo para realizar la actividad de importación, cuyo objeto consistió en el arrendamiento sin opción de compra de un total once equipos para ser utilizados por la Empresa del Níquel Comandante Ernesto Che Guevara como cliente técnico nacional u operador bajo una serie de condiciones pactadas. Partiendo del resultado de su implementación, esta modalidad se ha repetido en contratos posteriores, que ha permitido a la entidad la adquisición de un moderno y factible equipamiento minero.

En tal sentido, se han concertado un total de once contratos de leasing ver tabla 2.2.), de estos:

- ❖ Ocho con el proveedor Volvo Construction Equipment Internacional AB (VOLVO).
- ❖ Uno con el suministrador Tokmakjian International Inc, de nacionalidad canadiense.
- ❖ Dos con el suministrador TriStar Caribbean Incorporated.

En resumen se puede significar que durante los once contratos de leasing concertados se han adquirido un total de 54 equipos por un valor total de 5 237 185.44 USD y 23 231 446.14 CUC.

**Tabla No. 2.2 Estado actual de los contratos de leasing de equipos mineros.**

No Leasing	No Contrato	Vigencia	Equipos	Inicio	Valor	Condición de pago
1	30021	3 años	- 8 camiones articulados A40D - 2 retroexcavadoras EC460BLC - 1 cargador frontal L220E	04/2003	USD 5,237,185.44	Disponibilidad Técnica
2	40014		- 7 camiones articulados A40D - 1 retroexcavadora EC460BLC 1 cisterna para combustible A25D	4/2004	€ 3,826,526.76	

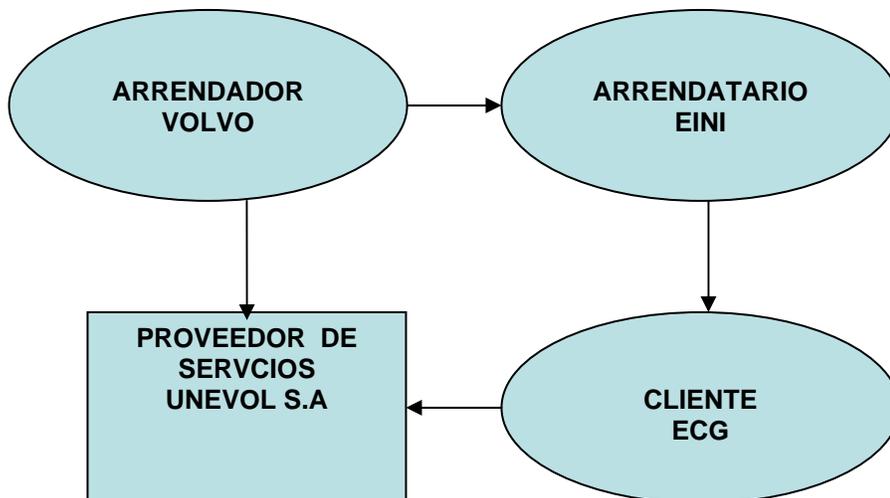
**Evaluación del Leasing Minero en la Empresa Ernesto Che Guevara**

3	50221		- 6 camiones articulados A40D	10/2005	€ 2,714,883.00
4	50477		-3 cargador frontal L220E	06/2006	€ 833,041.31
5	60088		- 8 camiones articulados A40D	08/2006	€ 2,793,018.67
6	60720		- 5 camiones articulados A40D - 1 cargador frontal L220E	07/2007	€ 1,888,206.57
7	70159	5 años	- 1 contenedor de servicio - 1 planta diesel - 4 camionetas doble tracción - 5 camiones rígido	08/2007 10/2007	€ 8,514,000.00
8	70118	3 años	- 7 camiones articulados A40D - 1 retroexcavadora	09/2007	€ 2,661,769.83
9	00177	5 años	- 11 camiones articulados A40E	Pendiente de entrada	€ 18,884,558.00

Estructura de los contratos.

La contratación de las operaciones del leasing de equipos mineros en la entidad de referencia la integran tres figuras más un proveedor de servicios:

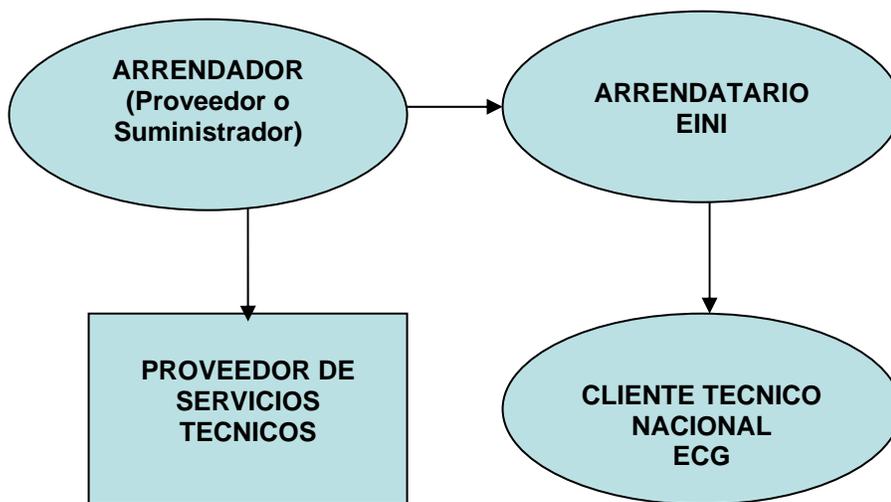
(ver figura 2.2A).



**Esquema 2.2A. Sujetos del leasing a tres años en la Empresa Comandante Ernesto Che Guevara.**

El proveedor de servicios técnicos del arrendador, es el responsable de garantizar la disponibilidad técnica, realiza sus servicios a través de un contrato de Servicios con el Cliente Nacional. En el caso del leasing a tres años solo se incluyen el monto de alquiler y de garantía. Todos han sido contratados a VOLVO Construction Equipment el cual utilizan para estas funciones a la empresa UNEVOL S.A, empresa mixta constituida bajo las leyes de la República de Cuba y radicada en el territorio nacional, con representación en Moa. Además participa personal de Taller Automotriz de la Unidad Básica Mina.

En caso de los leasing a cinco años es con todo los servicios técnicos incluidos (ver figura 2.2B), en el valor del contrato, el arrendador contrata al proveedor de servicios técnicos para garantizar la disponibilidad técnica, hay casos que participa el personal del Taller Automotriz de la Unidad Básica Mina.



**Esquema 2.2B. Sujetos del leasing a cinco años en la Empresa Comandante Ernesto Che Guevara.**

Modalidades y Caracterización.

Para la evaluación de los contratos de leasing en la UEB Minas de la Empresa de Níquel Comandante Ernesto Che Guevara, se analizaron dos contratos

concertados por la entidad, uno con el proveedor VOLVO Construction Equipment International AB y uno con proveedor Tokmakjian International INC.

De acuerdo a los criterios teóricos analizados, estos contratos de leasing se pueden enmarcan fundamentalmente en tres modalidades:

1. Leasing operativo, atendiendo a su finalidad. Es válido señalar que esta calificación obedece a lo establecido en la Resolución 687/2002 del Ministerio de Economía y Planificación, aunque en la práctica los elementos que lo integran no coinciden con las figuras típicas de este contrato. Esto está dado porque al tratarse de un proveedor extranjero se requiere la importación del servicio a través de la Empresa Importadora y Abastecedora del Níquel.
2. Leasing mobiliario, atendiendo a la naturaleza del bien, ya que se trata de equipos automotores considerados como bienes muebles.
3. Leasing internacional, debido a que los sujetos que intervienen en la relación contractual, pertenecen a diferentes ordenamientos jurídicos.

Entre sus principales características predominan las siguientes:

1. Contrato principal, al tener un fin contractual propio que no se deriva de ningún otro contrato.
2. Contrato bilateral, al tener establecidas obligaciones bien definidas para las partes que en él intervienen.
3. Contrato Oneroso, por cuanto se establece un precio a cambio de una prestación.
4. Es un contrato de tracto sucesivo, puesto que las obligaciones se van cumpliendo periódicamente durante los tres o cinco años de vigencia acordada.
5. No se establece la opción de compra debido a que se estima que a pesar del alto rendimiento del equipamiento, transcurrido el tiempo del leasing no

es factible para la empresa el adquirirlos en propiedad sino más bien proceder a su renovación mediante un nuevo contrato de leasing.

Validación del contenido de los contratos de leasing de la Empresa Comandante Ernesto Che Guevara.

Los contratos de leasing de equipamiento minero de la Empresa Ernesto Che Guevara se han realizado a través de la Empresa Importadora y Abastecedora del Níquel, como entidad del Grupo Empresarial del Níquel (Cubaníquel) autorizada a la importación de suministros para las entidades del Grupo. En el análisis del contenido de los contratos se evidencia que existen algunos elementos que no están establecidos y que a criterio de la parte operadora resultan necesarios para una adecuada ejecución de los mismos entre los que podemos citar:

1. No se prevé la falta de suministros por parte del arrendador, en caso de que estos puedan asumirse por el cliente. Esta ha sido una incidencia reiterada con notables deficiencias para su ejecución.
2. No se prevé en el contrato la sustitución del bien, y por lo tanto, el equipo defectuoso mantiene los problemas, lo que afecta su disponibilidad. Esto en particular ha sucedido fundamentalmente en caso de excavadoras y cargadores.
3. No se establecen artículos que refieran de algún modo la seguridad y protección de las máquinas y de la operación a realizar.
4. No están bien definidos los aspectos relativos a la entrega de la documentación técnica, que en ocasiones la información que brinda es insuficiente y no satisface las necesidades del operador.

Existen, además otras incidencias que repercuten negativamente en la correcta ejecución del leasing, como son:

- ❖ Baja disponibilidad de equipos de apoyo a la producción.

- ❖ No se desarrollan en tiempo y forma los entrenamientos para el personal de operación de los equipos de cada contrato.
- ❖ Los servicios complementarios al leasing, como el mantenimiento y reparaciones, se ejecutan por un tercero, que implica la concertación de otro contrato de servicio por cuenta del cliente.

### **2.3 Ventajas de implementación del leasing, adquisición de equipamientos mineros en la Empresa Ernesto Che Guevara**

A pesar de las dificultades referidas, los contratos de leasing para la adquisición de equipamiento minero, ha reportado notables beneficios a la entidad basados en:

1. La adquisición de nuevos equipos. Los equipos contratados se adquieren de primera mano, por lo general se mandan a fabricar expresamente para el contrato en dependencia del equipo de que se trate.
2. Disponibilidad técnica entre el 83.33, 90 y 95%, lo que significa un alto índice del equipo listo para trabajar.
3. Introducción en la actividad de tecnología de punta.
4. Incremento de la eficiencia productiva.
5. Al tratarse de un leasing sin opción de compra, se ejecuta por el presupuesto de operaciones por lo que no requiere de financiamiento externo.
6. Flexibilidad en plazos cantidades y acceso al equipamiento.

Como elemento significativo con la introducción del leasing como modalidad contractual para adquirir los equipos mineros, la Unidad Básica Mina ha logrado cumplir la extracción de los volúmenes de mineral que alimentan el proceso productivo incidiendo positivamente en el cumplimiento de los planes de producción de la entidad y el sobrecumplimiento de los aportes al país, así como el desarrollo sostenible de la economía cubana.

## 2.4. Parámetros para la evaluación económica de la solicitud de operación para contratos de leasing

### Gastos del Leasing para 3 años (Variante 1)

Equipos	Mtto	Combustible	Salario	Otros gastos	Gastos operación
Camión articulado	2,343,050.86	1,313,149.16	1,105,312.69	619,217.91	5,380,730.62
Retroexcavadora	724,291.23	396,476.50	388,580.73	127,321.57	1,636,670.03
Cargador frontal	195,484.34	86,727.71	151,988.96	57,278.86	491,479.87
<b>Total General</b>	<b>3,262,826.43</b>	<b>1,796,353.37</b>	<b>1,645,882.38</b>	<b>803,818.34</b>	<b>7,508,880.52</b>

Equipos	Cantidad	Leasing	Compra	Diferencia
Camión articulado	8	4,195,748.27	4,195,748.27	<b>0.00</b>
Retroexcavadora	1	361,899.35	361,899.35	<b>0.00</b>
Cargador frontal	2	679,534.33	679,534.33	<b>0.00</b>
<b>Valor Total</b>	<b>11</b>	<b>5,237,181.95</b>	<b>5,237,181.95</b>	<b>0.00</b>
Valor residual	15%	785,577.29		<b>785,577.29</b>
Valor neto		4,451,604.66	5,237,181.95	<b>(785,577.29)</b>
Pago adelantado	15%	667,740.70	785,577.29	<b>(117,836.59)</b>
Valor total a pagar en 60 Meses	85%	3,783,863.96	4,451,604.66	<b>(667,740.70)</b>
Costo de operación		7,508,880.51	6,773,331.68	<b>735,548.83</b>
Costo de financiamiento	8%	356,128.37		<b>356,128.37</b>
<b>Gasto total</b>		<b>12,316,613.54</b>	<b>12,010,513.63</b>	<b>306,099.91</b>
Volumen total	m3	7,000,000	7,000,000	<b>0.00</b>
<b>Costo unitario</b>	<b>\$/m3</b>	<b>1.76</b>	<b>1.72</b>	<b>0.04</b>

## Evaluación del Leasing Minero en la Empresa Ernesto Che Guevara

En el arrendamiento de (la variante 1), a 3 años, el costo unitario en el Leasing es mayor que la compra debido a:

- 1- En la compra, no se incluye el costo por financiamiento, el cual encarece el Leasing en la medida que el % aumente.
- 2- El servicio de asistencia técnica por el fabricante o proveedor de servicios es solo por un año.

### **Gastos del Leasing para 5 años (Variante 2)**

<b>Equipos</b>	<b>Mtto</b>	<b>Combustible</b>	<b>Salario</b>	<b>Otros gastos</b>	<b>Gastos operación</b>
Camión articulado	3,905,084.77	2,188,581.93	1,842,187.82	1,032,029.84	8,967,884.36
Retroexcavadora	1,207,152.05	660,794.17	647,634.55	212,202.61	2,727,783.38
Cargador frontal	325,807.23	144,546.18	253,314.94	95,464.77	819,133.12
<b>Total General</b>	<b>5,438,044.05</b>	<b>2,993,922.28</b>	<b>2,743,137.31</b>	<b>1,339,697.22</b>	<b>12,514,800.86</b>

Reparación Capital	11 equipos	2,000,000.00
Amortización	11 equipos	1,047,436.39

<b>Equipos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Leasing</b>	<b>Compra</b>	<b>Diferencia</b>
Camión articulado	8	4,195,748.27	4,195,748.27	<b>0.00</b>
Retroexcavadora	1	361,899.35	361,899.35	<b>0.00</b>
Cargador frontal	2	679,534.33	679,534.33	<b>0.00</b>
<b>Valor Total</b>	<b>11</b>	<b>5,237,181.95</b>	<b>5,237,181.95</b>	<b>0.00</b>
Valor residual	0.15	785,577.29		<b>785,577.29</b>
Valor neto		4,451,604.66	5,237,181.95	<b>(785,577.29)</b>
Pago adelantado	0.15	667,740.70	785,577.29	<b>(117,836.59)</b>
Valor total a pagar en 60 Meses	0.85	3,783,863.96	4,451,604.66	<b>(667,740.70)</b>
Costo de operación		14,514,800.85	15,562,237.25	<b>(1,047,436.40)</b>

## Evaluación del Leasing Minero en la Empresa Ernesto Che Guevara

Costo de financiamiento	0.08	356,128.37		<b>356,128.37</b>
<b>Gasto total</b>		<b>19,322,533.88</b>	<b>20,799,419.20</b>	<b>(1,476,885.32)</b>
Volumen total	m3	10,814,170.00	10,814,170.00	<b>0.00</b>
<b>Costo unitario</b>	<b>\$/m3</b>	<b>1.79</b>	<b>1.92</b>	<b>(0.14)</b>

En el arrendamiento de (la variante 2), a 5 años el costo unitario del Leasing es menor debido a:

- 1- No se considera por el Leasing la amortización de los equipos porque no son propios.
- 2- En la opción de compra se incrementa el costo de mantenimiento porque los equipos después del tercer año, empeoran su estado técnico debido a las críticas condiciones de trabajo a los que son expuestos los mismos.

¿Por qué arrendar y no comprar?

Comprar los equipos mineros resulta relativamente más económico que arrendarlos, pero ello implica inmovilización de recursos financieros que, por representar inversiones, deben ser respaldados mediante créditos externos, con pagos de intereses bancarios por lo regular altos. Por su parte los arriendos se pueden hacer operativamente contra el flujo de caja de la empresa o mediante créditos, realizando pequeños desembolsos mensuales, que pueden asimilarse mejor y van al costo de producción.

¿Con ó sin opción de compra?

Los equipos mineros son sometidos a régimen riguroso de explotación por un periodo de más de cinco años, a veces pasa a la vida útil de los mismos. La modalidad sin opción de compra, reintegra el equipo cuando vence el plazo fijado para volver a arrendar nuevos, de mayor eficiencia y productividad, bajo condiciones mejoradas, por menores costos de mantenimiento y reparación.

Facilidades de los arrendamientos sin opción de compras en la empresa.

1. Garantía de inventario de piezas de rápido desgaste para el periodo de arriendo.
2. Supervisión técnica por el periodo de arriendo del fabricante y del proveedor de servicios técnicos.
3. Los riesgos por futuras reparaciones del equipamiento, que pudieran ser costosas son asumidos por el arrendador, los cuales tendría que pagar la empresa de una vez al realizarse y en el arrendamiento se aplanan este gasto entre los 36 o 64 meses del arrendamiento, además de ser responsabilidad del arrendador el cambio de los equipos que no alcancen la disponibilidad pactada.
4. La cuota a pagar se mantiene invariable, aún cuando el arrendador incurra en sobre gastos por algún concepto.
5. Importante disminución de los inventarios en almacenes, porque el proveedor de servicios técnico cuenta con la disponibilidad de piezas.
6. Rapidez en la adquisición de piezas de repuesto.
7. No es necesario la gestión de crédito para el financiamiento del mismo.

# *Conclusiones*

## **CONCLUSIONES**

Como conclusiones se tienen las siguientes:

- El trabajo logra proponer una evaluación debidamente fundamentada, la cual constituye un medio de trabajo cuando se utilice el arrendamiento. Pone a disposición de sus usuarios un análisis de factibilidad entre la opción de arrendar y la opción de comprar.
- Los métodos de valoración y clasificación utilizados en el trabajo son consistentes con los criterios más generalizados internacionalmente y cumplen con las normas y los Principios de la Contabilidad Generalmente Aceptados en Cuba.
- El trabajo realiza la clasificación y la valoración del arrendamiento sobre criterios muy estrictos con muy estrecho margen a la ambigüedad que contribuyen a que los Estados Financieros de las empresas que utilizan el arrendamiento mantengan su fiabilidad, consistencia y comparabilidad.
- El trabajo expone criterios precisos para realizar la clasificación y la valoración de las operaciones de arrendamiento que deben ser de consulta en futuras investigaciones sobre el tema.

# *Recomendaciones*

## **RECOMENDACIONES**

Teniendo en cuenta las conclusiones anteriores y la utilidad e importancia de este trabajo, se recomienda lo siguiente:

- Trabajar en función de que sean consideradas en las modificaciones que realizan a las normas contables en Cuba sobre el arrendamiento, los criterios para la clasificación, valoración y registro propuestos en este trabajo.
- Proponer a los directivos, técnicos y especialistas de las empresas que ajusten el trabajo realizado a sus necesidades bajo el principio de mantener un esquema que los guíe en el tratamiento del arrendamiento.
- Debido a la estructura metodológica que se ha seguido en el análisis técnico de este trabajo se propone que el mismo sea considerado como material de referencia que apoye al proceso docente de la carrera de Contabilidad y Finanzas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Cuba, Resolución No. 198/1997 del Ministerio de Finanzas y Precios.  
La Habana 1997
2. Cuba, Resolución No. 70/2001 del Banco Central de Cuba. La Habana 2001
3. Cuba, Resolución No. 10/1997 Ministerio de Finanzas y Precios. La Habana 1997.
4. Financial Accounting Standard Board No. 13
5. Goodman, Eric, Business Mathematics, NAIT, Canadá 2002.
6. Hilton, Ronald W, Managerial Accounting. Ed. Mc Graw Hill,  
Canadá 1997.
7. Horngren, Charles. T., Cost Accounting, 2001. Ed Mc Grew Hill. Canadá. 2002.
8. International Accounting Standard Committee. Normas Internacionales de Contabilidad. Ed. IASC, México. 1999.
9. Kieso, Donald E, Intermediate Accounting, Ed. John Wiley & Sons  
Canada, Ltd. Canadá. 2002.
10. Larson, K., Wild, J. Chicpetta, B., Nelson, M., Carrol, R., Zin, M.,  
Fundamental Accounting Principles, Ed. Mc Graw Hill, Canadá 1999
11. Leyva Saavedra, José, Contrato de Leasing.  
<http://www.bancolat.com/leasing.html>
12. Norma No. 17 de la Normas Internacionales de Contabilidad. 1999.
13. Plamondon, Mark, Principios del análisis económico. 2005.
14. Short, Douglas J, Financial Management. Ed Mc Grew Hill  
. Canadá. 2002.
15. Skousen, Langenderfer, Albrecht, Financial Accounting.  
Ed. Worth, US. 2003.

- 16 GARCÍA DE LA CRUZ M.I. (2008). **“Perfeccionamiento del procedimiento de adquisición y explotación de los equipos mineros en la empresa niquelífera Comandante Ernesto Che Guevara”**. Tesis no publicada en opción del título de Master en Minería. Facultad de Geología y Minería. Instituto Superior Minero Metalúrgico de Moa.
- 17 García De la Cruz M.I. (marzo 2009) **“ LEASING, NUEVA ALTERNATIVA EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS LABORES MINERAS EN LA EMPRESA NIQUELÍFERA COMANDANTE ERNESTO CHE GUEVARA”**. Tercera Convención de la Tierra Cuba
18. Weston. J., Fundamentos de la Administración Financiera. Ed. Ed. Mc Graw Hill, 2000