

Trabajo de Diploma



Facultades de Humanidades

Licenciatura en Derecho

Título: El Leasing, instrumento para el desarrollo de las empresas

Autora: Daniela Castillo González

Tutor: MSc. Yuleiky Zequeira Marichal

Santi Spiritus, noviembre de 2024

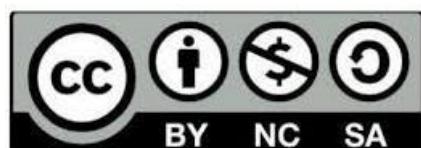
Año 66 de la Revolución

Este documento es Propiedad Patrimonial de la Universidad de Sancti Spíritus “José Martí Pérez”, y se encuentra depositado en los fondos del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación “Raúl Ferrer Pérez” subordinada a la Dirección de General de Desarrollo 3 de la mencionada casa de altos estudios.

Se autoriza su publicación bajo la licencia siguiente:

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional

Atribución- No Comercial- Compartir Igual



Para cualquier información contacte con:

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación “Raúl Ferrer Pérez”.

Comandante Manuel Fajardo s/n, Olivos 1. Sancti Spíritus. Cuba. CP. 60100

Resumen:

En la presente investigación se aborda el contrato de Leasing y tenemos como objetivo probar lo beneficioso que puede ser la utilización del contrato para el progreso de la actividad económica en los nuevos actores económicos cubanos y como este se ve en el municipio de Trinidad.

Gracias a las consideraciones de diversos autores que se han dedicado al estudio de este tipo de contrato y las fuentes consultadas podemos decir que el Leasing es un contrato que no solo incluye el arrendamiento y uso de un bien, sino que permite la compra de este una vez terminado el término del mismo si ambas partes están de acuerdo.

De igual forma nuestra investigación está formada por diferentes capítulos, los cuales consta con epígrafes y subepígrafes en los que se dieron respuestas a los objetivos trazados. Recomendamos este informe para el estudio y análisis de este contrato económico, así como ofrecemos conclusiones y anexos que pretenden facilitar la comprensión de la investigación.

Se utilizaron diferentes métodos científicos que ayudaron en la búsqueda y análisis de la información tales como el histórico-lógico y el inductivo-deductivo los cuales permitieron la realización de la investigación. A su vez se efectuaron entrevistas a diferentes personas tanto naturales como jurídicas sobre el tema tratado.

Palabras Claves: Contrato financiero, Leasing, Arrendamiento, Actores económicos:

Abstract

In this research we address the leasing contract and we aim to test the benefits that the use of the contract can have for the progress of economic activity in the new Cuban economic actors and how this is seen in the municipality of Trinidad.

Thanks to the considerations of various authors who have dedicated themselves to the study of this type of contract and the sources consulted, we can say that Leasing is a contract that not only includes the rental and use of an asset, but also allows the purchase of this asset. once its term has ended if both parties agree.

Likewise, our research is made up of different chapters, which consist of headings and subheadings in which answers to the objectives set were given. We recommend this report for the study and analysis of this economic contract, as well as we offer conclusions and annexes that aim to facilitate the understanding of the investigation.

Different scientific methods were used that helped in the search and analysis of the information, such as the hydrological-logical and the inductive-deductive which allowed the research to be carried out. At the same time, interviews were carried out with different people, both natural and legal, on the topic discussed.

Keywords: Financial contract, Leasing, Economic actors.

Índice

Introducción -----	pág. 1
Epígrafe 1. Generalidades acerca del contrato de Arrendamiento Financiero(Leasing) -----	pág. 4
1.1. El Leasing como contrato. Antecedentes -----	pág. 4
1.2. Evolución y Conceptos -----	pág. 5-9
1.3. Las partes y el bien u objeto del contrato -----	pág. 14
1.4. Características del Leasing Clasificación de acuerdo a su Naturaleza e Importancia.-----	pág. 16
Epígrafe 2: El contrato de leasing su fiabilidad para el desarrollo de la actividad económica en el mundo.-----	pág..20
2.1 Desarrollo del leasing en América del Norte Estados Unidos y México -----	pág. 20
2.2 Actualidad del Leasing en América del Sur (Colombia, Honduras, Perú y Guatemala) -----	pág. 22
2.3 Desarrollo del Leasing en Europa y China-----	pág. 26
2.4 Mercado global de servicios de arrendamiento financiero o leasing.---	pág. 28
Epígrafe 3 El contrato de Leasing su fiabilidad para el desarrollo de la actividad económica en Cuba -----	pág. 30

3.1. Influencias de este contrato para Cuba -----	pág. 30
3.2. Beneficios y desventajas de Leasing Financiero -----	pág. 33
3.3. Distintas formas de utilización del Leasing por la Mypime cubana-----	
	pág. 35
3.4. Acciones para contribuir a la utilización en mayor medida de estos contratos y promover una mayor cultura jurídica sobre el tema---	pág. 37
Conclusiones -----	pág.40
Recomendaciones -----	pág. 41
Referencia Bibliográfica-----	pág. 42
Anexos -----	pág. 46

Introducción

En el siglo XX fueron surgiendo nuevas instituciones contractuales que provenían del derecho anglosajón. Estos se perfeccionaron en el contexto negociar estadounidense y entre los años 70 e inicio de los 80 se extendieron hacia el resto del mundo, siendo entre los más conocidos el contrato el leasing, fraquising y factoring. Donde el leasing se ha desarrollado como una forma de prestación y financiamiento de servicios, alcanzando gran reconocimiento y aplicación en la sociedad.

En Cuba debido al derrumbe del cambio socialista y la desaparición de la URSS y al recrudecimiento del bloqueo no fue hasta la década de los 90 que a raíz de una serie de modificaciones en la sociedad y la economía fue que se aplicaron estas nuevas modalidades contractuales.

Leasing en el inglés significa arriendo, por lo que este es un contrato de arrendamiento por parte de empresas especializadas donde el arrendador sede el uso de un bien a cambio del pago del mismo en cuotas periódicas en el que se incorpora una opción de compra al final el contrato. El economista y autor Richard Brealey describe el leasing como un acuerdo del alquiler de un activo por una compañía y este lo paga periódicamente por una cantidad y tiempo determinado.

logar el bienestar económico de la nación, en muchas ocasiones necesitan de una alternativa que ayude de soporte a la financiación, debido a los grandes gastos Nuestro país debido al recrudecimiento del bloqueo y las medidas restrictivas que este impone, así como el fuerte golpe de la pandemia Covid-19, ha sufrido una gran depresión que en múltiples sectores de la economía. A raíz de tal situación se han buscado alternativas desde la alta dirección del Estado, el cual desde los lineamientos del 6to, 7mo y 8vo Congreso del Partido ha abogado por el desarrollo local para potenciar el desarrollo económico del país aprovechando la aparición de nuevos actores y organismos para ampliar el panorama económico cubano ya sea en los sectores estatal o privado para así lograr incentivar la economía del país.

De igual forma estas empresas que pretenden que puedan incurrir en la obtención de medios materiales o tecnológicos necesarios para el funcionamiento de las mismas en la producción y la prestación de servicios.

Por tal situación entre las opciones que el orden jurídico cubano les ofrece para aliviar esta pesada carga se encuentra el contrato de Leasing o Arrendamiento Financiero, que sirve como herramienta para facilita la adquisición de bienes muebles o inmuebles. Donde el Leasing es un contrato de financiación que permite el desarrollar nuestra actividad o proyecto económico sin miedo al endeudamiento. En caso de que alguna empresa necesite disponer de determinado bien, pero no está en condiciones de destinar recursos para su adquisición el leasing nos da acceso al alquiler de estos sin tener que contar con el capital total, además que permite reducir el riesgo de perdidas ahorrando en costos.

Por estos y muchos otros beneficios que nos ofrece este acuerdo, se establece como **Problema Científico:** ¿Cómo contribuir a la capacitación de este contrato de arrendamiento financiero para los nuevos actores económicos?

El Objetivo General Proponer un plan de acción de capacitación para los nuevos actores económicos en función del contrato de arrendamiento financiero leasing.

Para dar solución al problema planteado se ha formulado la siguiente **Hipótesis:** Si se propone un plan de acción encaminado a promover el conocimiento de los contratos de arrendamiento financiero o leasing por los nuevos actores económicos, derivara en un mayor conocimiento y aprovechamiento de estos.

Partiendo de este punto podemos establecer los objetivos específicos siguientes:

1. Fundamentar el marco teórico que sustenta la utilización de los contratos de arrendamiento o leasing en el mundo.
2. Comparar la utilización de los contratos de arrendamiento financiero o leasing en el mundo y Cuba.
3. Proponer un plan de acción de capacitación para promover el conocimiento y aprovechamiento de este contrato financiero por los nuevos actores económicos.

Desde el punto de vista metodológico se puede decir que esta investigación presenta un enfoque mixto y para ello se utilizaron como métodos teóricos: el inductivo-deductivo, el análisis-síntesis. Entre los métodos empíricos y técnicas se emplearon: la observación científica, el análisis documental, la entrevista no estructurada y la

encuesta. La aplicación de todos estos métodos condujo a que se presente la siguiente concepción teórica metodológica:

El histórico-lógico, para la revisión de bibliografías y los antecedentes teóricos sobre la utilización de planes de acción y contratos de arrendamientos. La inducción-deducción se utilizó a partir de la literatura consultada y las características de estos contratos de arrendamiento financiero o Leasing. Se dedujeron las particularidades de este contrato en el panorama jurídico, así como sus funciones y las acciones para promover su divulgación.

El análisis y síntesis fue usado para llegar al conocimiento de estos contratos y que a su vez tiene en cuenta la importante utilización de estos por los nuevos actores económicos y su impacto para el desarrollo actual. Como método empírico de la investigación, se utilizó el análisis documental, mediante el estudio de diferentes documentos, sobre estos contratos y su conocimiento, para determinar la posibilidad de lograr una atención integral en la utilización del contrato.

También se aplicaron encuestas a miembros y asesores jurídicos de diferentes Mypimes en el municipio Trinidad, para constatar sus criterios relacionados con los conocimientos que poseen sobre este tipo de contrato y la aplicabilidad que este tiene en el territorio local. Las entrevistas fueron aplicadas a juristas y empresarios del territorio en el momento de la investigación. La novedad radica en brindar un material útil para consulta y capacitaciones que permitan un mayor conocimiento y utilización de estos contratos a los actores económicos.

El presente trabajo se realizó en el municipio de Trinidad durante el transcurso del año 2023 y 2024, el cual consta de tres epígrafes con varios subepígrafes donde se responde a los objetivos específicos trazados como líneas para la investigación. El Epígrafe 1, está compuesto por diferentes subepígrafes como el arrendamiento financiero y leasing como contrato, los antecedentes de este, así como sus conceptos principales. Sus partes y el bien u objeto del contrato. Vimos las diferentes características del leasing o arrendamiento financiero y la clasificación de este de acuerdo a su naturaleza e importancia. El presente Epígrafe 2 aborda 4 subepígrafes relacionados con: el desarrollo del leasing en Estados Unidos como

Líder global en la utilización del Leasing. Actualidad del Leasing en Colombia, Honduras, Perú y Guatemala. El otro subepígrafe aborda el uso de este contrato en España y China.

El epígrafe 3 aparecen distintos subepígrafes como la caracterización del contrato, las ventajas de este para los nuevos actores económicos y para Cuba y como se puede emplear este por las distintas Mypimes de la isla. Además, propusimos un plan de acción para ayudar al conocimiento de este contrato. También tiene conclusiones, recomendaciones bibliográficas y anexos.

Epígrafe 1: Generalidades acerca del contrato de Arrendamiento financiero (Leasing)

En este capítulo se desarrollaron los antecedentes del arrendamiento financiero o Leasing, sus primeros vestigios y como este fue evolucionando en el mundo. De igual forma tratamos las referencias teóricas de este contrato tomando en consideración los criterios de grandes autores en el tema, así como diferentes conceptos utilizados tales como lo que es arrendamiento financiero, nuevos actores económicos, Mypime, mediana empresa, grandes empresas. Se abordaron las diferentes partes del contrato y cuál es el objeto o bien de este. De igual forma se conoció las características del leasing. La importancia de este contrato, así como la clasificación de él de acuerdo a su naturaleza.

1.1. El Leasing como contrato. Antecedentes.

Es imposible conocer con exactitud donde nace la actividad del arrendamiento. Sin embargo, existen indicios de este, con el surgimiento de grandes ciudades por el año 4000 AC en Mesopotamia y antigua Babilonia en 1690 AC, en donde se rentaban tierras y herramientas agrícolas y el pago por estas eran parte de la cosecha. Asimismo, aquellos que vivían del comercio y que poseían importantes puertos; su desarrollo se basaba en el arrendamiento de embarcaciones dedicadas a la tarea de comerciar.

También lo encontramos en el derecho romano en las figuras del *locatio rei*, *locatio operatum*, *locatio operari fashiendi*. La *locatio* se practicó en sus inicios solamente en esclavos y animales. Tiempo después fue cuando apareció la renta de tierras. Ya en la época del imperio fueron construidas grandes edificaciones con fines habitacionales comenzando el alquiler de viviendas.

Autores como José Leyva Saavedra y Jaime Alberto Arrubia Paucar expone que la gran mayoría de investigadores llegaron al conceso de que este contrato tiene sus orígenes en la antigüedad, pero que este mismo se acaba cuando toca precisar el lugar y la época. Otroshistoriadores creen que esta data de los sumarios de hace 5.000 A.C, así como otros también piensan que en el Código de Hammurabi o siendo posible también si existencia entre los egipcios.

Sin embargo, en la actualidad no existe la duda de que las primeras operaciones del leasing fueron llevadas a cabo por las empresas explotadoras de los ferrocarriles como última alternativa, permitiéndose la red ferroviaria en los Estados Unidos.

1.2.Evolución y conceptos.

Evolución en los Estados Unidos.

Según autores como José Juan Ramos Campodarve, el Leasing se origina de la práctica contractual-americano y no duda de la idea de que el creador de esta es el D. P. Boothes Jr. Sin embargo, se hace alusión de que si existen quienes afirman no fue el, sino que surgió con anterioridad, más concretamente en pleno siglo XIX gracias a las compañías ferrocarrileras.

El leasing o arrendamiento financiero moderno tiene sus inicios en este país en 1936. A medida que las empresas necesitaban adquirir equipos y maquinarias costosos pero no siempre tenían el capital necesario para comprarlo directamente surgió la necesidad de un método alternativo de adquisición surgiendo así el Leasing en los Estados Unidos a Principios del siglo XX. Como forma de financiación y arrendamiento .La segunda guerra mundial posibilitó que se utilizara este mecanismo para financiar equipos bajo la cobertura de contratos gubernamentales siendo este un período que marcó un punto de inflexión en el desarrollo de. Comenzando del leasing como forma de financiación.

Ya en los años 60 los bancos estadounidenses autorizaron la utilización de este contrato para incorporarse al negocio del arrendamiento financiero estableciendo las bases legales y fiscales para el leasing comercial a través de la promulgación de leyes y regulaciones que brindaban claridad y seguridad jurídica a las transacciones de arrendamiento financiero. El surgimiento de este contrato en los Estados Unidos a remontado a la necesidad financiera y ha evolucionado hasta convertirse en una herramienta fundamental en la gestión financiera y operativa de las empresas.

En la actualidad el arrendamiento financiero se ha convertido en una de las principales fuentes de financiación del tipo externo ya que en los Estados Unidos recientemente más del 30% de las inversiones han sido financiadas con este medio. La asociación americana de arrendamiento de equipo indica que el 80% de las empresas de dicho país emplean el arrendamiento en cifras superiores a los 100millones de dólares anualmente.

En Europa.

El Leasing en España tiene una historia similar a otros países con un desarrollo que ha evolucionado hasta los días de hoy. Sus primeros pasos fueron en la década de los 60 donde se establecieron las bases legales y fiscales de este contrato, donde aparece la Ley 46/1962 de 21 de junio, sobre la régimen fiscal de las sociedades arrendadoras de bienes e equipos, el cual sentó las bases para el desarrollo del leasing en el país.

También José Juan Ramos Campodarve plantea en sus investigaciones que la llegada del Leasing a España se produce en el año 1963 la mayoría dentro de las Asociaciones Sindicales Nacionales de Empresas de Financiación y las Asociaciones Españolas de Financiadores todas estas siendo de carácter nacional.

Ya por el 1970 este contrato comenzó a ganar popularidad en el sector español particularmente en la adquisición de equipo pesado, vehículos, comerciales y tecnologías. En la actualidad el leasing es una opción muy atractiva y popular en la adquisición de activos por parte de la empresa española convirtiéndose en un eslabón clave de la economía de ese país.

Por otro lado, en Alemania el leasing se consolidó como instrumento común de adquisición de activos y las empresas comenzaron a utilizarlo para financiar una alta gama de ellos teniendo como clímax la promulgación en 1983 de "Leassingerlass" normativa que proporciona directrices claras sobre temas fiscales y contables relacionadas con el contrato, siendo el marco regulatorio más completo en este país. En la actualidad se estableció como una opción popular y bien establecida utilidad en gran medida por la flexibilidad en los términos que ofrece.

En Inglaterra al igual que en muchos otros el leasing comenzó a ganar popularidad en la a partir de 1960 periodo en el que se sentaron las bases legales y fiscales, que contribuyeron a su crecimiento y que años más tarde los consolidaría como alternativa para la adquisición de activos en Inglaterra y llevó a que se promulgara el "FinanceAct" en 1982.

En Latinoamérica.

Por otra parte, en Latinoamérica el arrendamiento financiero se ha ampliado en los últimos años a causa de su constante e incesante evolución. Este arrendamiento comienza a aparecer por primera vez en México, Brasil y Venezuela simultáneamente en la década de los 60 siendo considerados pioneros en Latinoamérica.

En México los contratos de arrendamiento financiero tuvieron una gran aceptación debido a los beneficios fiscales que estos ofrecían. Este sector fue creciendo de forma constante, aunque sin el reconocimiento oficial, sin formar parte del sistema financiero. En el año 1984 se da reconocimiento oficial mediante la instalación de reglas básicas de operación. La aparición de estas nuevas arrendadoras creó un nivel mayor de competitividad dentro del sector. Las carteras de los arrendadores están estrechamente vinculadas con la formación del país.

En Venezuela surgieron muchas empresas para atender las necesidades de los clientes en la década de los 60, diversos bancos fueron propiciando la creación de sus propias arrendadoras financieras hasta crearse la asociación de empresas de arrendamiento financiero. El crecimiento de este tipo de instituciones fue bastante rápido.

Hoy en día el leasing es considerado una opción popular para las empresas que desean adquirir activos sin incurrir en grandes gastos iniciales aprovechando ventajas fiscales. Muchas han sido sus trasformaciones sufridas hasta la actualidad y numerosos han sido los estados que han incorporado este contrato tanto así que, en 1988, 55 países firmaron la Convención UNIDROIT, sobre el arrendamiento financiero internacional.

. En Cuba.

En Cuba el contrato de leasing no es hasta inicios de los 90 que producto a una serie de transformaciones en la economía y la sociedad generada por los sucesos del derrumbe del campo socialista, la desaparición de la URSS y el recrudecimiento del bloqueo y la aplicación de la ley de inversión extranjera ha creado la posibilidad de utilizar esta modalidad contractual.

En un principio debido a que este es un contrato innominado y atípico no se recogía en el código de comercio vigente en 1885 sin embargo este mismo cuerpo legal exponía en su artículo 50: ... los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contrastes se regirán, en todo lo que no halle expresamente establecido en este código o en leyes especiales por las reglas generales del derecho común...

Por lo que la legislación cubana en ese momento se acogía al formular un contrato de leasing, a lo que en materia de arrendamiento y compraventa viene regulado en nuestro código civil y a los principios que sobre esta última se regulan en el propio Código de Comercio.

En estos inicios las principales legislaciones donde aparecen reguladas estas instituciones fueron.

- El Decreto Ley 173 (28/05/97), "Sobre los Bancos e Instituciones Financieras No Bancarias". Establece, en el punto 8 del artículo 1, que las entidades de arrendamiento financiero (Leasing) de bienes, muebles e inmuebles, son una de las formas que puede adoptar la institución financiera no bancaria. En la Resolución No. 70, Banco Central de Cuba. (16/08/2001). El artículo 14 de la mencionada Resolución establece que, quienes pretendan adquirir mediante arrendamiento

financiero un vehículo o medio automotor, deberán acreditar a los arrendadores, las autorizaciones de los organismos rectores en el sector al cual se subordinan, en correspondencia con lo establecido en las disposiciones vigentes. Están también la Resolución No. 686, Ministerio Economía y Planificación. (24/12/2002) y la Resolución No. 687, Ministerio Economía y Planificación. (24/12/2002).

Actualmente rige la Decreto Ley No 304 de la Contratación económica” del año 2012 del Consejo de Estado y el Decreto 310 De los Tipos de contratos” del año 2012 del Consejo de Ministro.

-Conceptos.

- Arrendamiento financiero o leasing:**

En La Resolución No. 70/2001, dictada por el Banco Central de Cuba, en fecha 16 de agosto del 2001, se definió como arrendamiento financiero... la actividad de intermediación financiera realizada mediante contrato escrito, a través de la cual una institución financiera que actúa como arrendador se obliga a adquirir determinados bienes en propiedad y a conceder su uso y goce a plazo determinado, a un cliente que actúa como arrendatario; obligándose este irrevocablemente a amortizar como contraprestación en pagos parciales, el valor de adquisición de los bienes, los intereses y los costos de administración y cobro si los hubiere. Al finalizar el plazo pactado el arrendatario tiene derecho a ejercitarse la opción de compra del bien, mediante el pago de la suma final acordada.

En el Decreto 310 sobre de los tipos de contrato en su los ARTÍCULO 101, se entiende que... Mediante el contrato de leasing, una Parte denominada arrendador se obliga frente al usuario (arrendatario) a ceder el uso y disfrute de un bien por un plazo de tiempo determinado y este a pagar periódicamente por esa utilización un precio cierto en dinero. Las Partes pueden prever la opción de compra del bien objeto del contrato...

Todas estas leyes concuerdan que el arrendamiento financiero o leasing puede considerarse como aquel en el que el arrendador sede el uso del bien y el arrendatario es quien realiza el pago de este por un tiempo determinado. Donde cada parte recibe diferentes beneficios y que es muy favorable para los nuevos

actores que están surgiendo en la economía, instrumentos de fácil acceso e implementación que permitan solucionar problemas de tesorería. De esta forma el Leasing es un buen respaldo financiero para la adquisición de diferentes bienes ya que incide positivamente en el desarrollo y las evoluciones de estas. Presenta múltiples y variadas facetas con características propias y contribuye a una rentabilización más lógica de los recursos.

Autores como Gutiérrez y Serrano nos dejaron ver que el leasing es una de las fuentes de financiación más usadas por las compañías, el cual les permite la adquisición de un activo fijo a cambio de la cancelación de cuotas factibles para dicha compañía.

Muchos otros tratadistas del contrato nos dieron la idea sobre que el contrato de leasing o arrendamiento financiero es la cesión del uso y disfrute de un bien a una persona por parte de una sociedad, mediante cuotas periódicas y durante un tiempo específico. Una vez cumplido el término acordado el arrendatario puede ejercer el derecho a comprar, según lo fijado en el contrato.

Del profesor y autor Stephen a. Ross en su obra “CorporateFinance” describe el leasing como un contrato donde una parte proporciona financiación para que la otra parte use y adquiera un activo por un periodo de tiempo determinado.

Otro autor reconocido como Huallpaen sus publicaciones nos da a entender que el Leasing aumenta la rentabilidad en las Mypimes. La rentabilidad y el leasing son variables relacionadas positivamente esto debido a que el leasing ofrece beneficios como la opción de compra, uso goce de los bienes, cuando la empresa no dispone de recursos económicos.

Flores (2015), Plantea que al arrendamiento financiero también conocido como leasing es básicamente un alquiler de activo fijo a largo plazo y que no es pagado totalmente al momento de adquirir el bien.

Velez (2017) define al Leasing como una modalidad moderna que consiste en la transacción entre una entidad financiera: quién financia el bien por un usuario o empresa a cambio de pagos periódicos. Ochoa (2017) resalta la importancia de las decisiones que se toman acerca del término un contrato de leasing. Hoy en día es

tomado como una de las fuentes de financiamiento que genera mayores ventajas que los tradicionales prestamos, uno de ellos es el financiamiento del bien que de acuerdo a estudios podría ser hasta 100%, además de ser muy flexible al momento de adquirir la modalidad.

Después de todo lo planteado las autoras se acogen a que contrato de leasing puede ser definido como un contrato de alquiler de bienes por un período determinado en el que el arrendatario debe pagar de forma irrevocable una serie de cuotas y de su mantenimiento, seguros, impuestos y otros gastos de conservación del bien dispuesto.

Se conoce por investigaciones realizadas que el leasing o arrendamiento financiero es bastante diferente de otros contratos existentes en nuestro país, es algo relativamente novedoso y hasta algo desconocido para algunos de los nuevos actores económicos. Una característica que definitivamente lo diferencia de los otros contratos es el origen, ya que este se debe principalmente a causas de necesidades económicas y no es el derecho el motivo de su aparición. El leasing es un ejercicio financiero que se realiza a mediano o largo plazo con el objetivo de adquirir un bien o bienes que el arrendatario necesita y no se encuentra en una situación que le permita adquirir este. La sociedad del leasing existe únicamente con el objetivo de realizar operaciones de este tipo, permitiéndole a las empresas, entidades y nuevos actores económicos disponer de este capital de uso.

- **Nuevos actores económicos:**

Los nuevos actores económicos son quienes toman decisiones dentro de un mercado y que realizan alguna actividad económica, es decir producen distribuyen y consumen bienes y servicios. Los más importantes son las familias , las empresa y el gobierno , tiene una relación de interdependencia con ellos .De igual forma entendemos como agente económico a cualquier persona física o jurídica que ejercita cualquier tipo de actividad económica , pudiendo ser un comprador , vendedor , o un productor de bienes y servicios , un agente económico es una persona , familia , empresa , gobierno u organización actuando o influyendo sobre una economía , los cuales en conjunto permiten el desarrollo progresivo de una

región o nación apuntando a un sentido colectivo de que la sociedad mejore y funcione correctamente .Estos impulsan diferentes ramas económica como las empresas de servicios y que aplican la inversión en sectores beneficiosos para el país.

- **Mypimes (micro, pequeñas y medianas empresas):**

A lo largo de la historia las pequeñas empresas han desempeñado un papel crucial en la economía, ya que han sido la base de la actividad económica empresarial en muchas sociedades. En el pasado las pequeñas empresas solían estar vinculadas a actividades artesanales, comerciales o agrícolas, representando una parte significativa de la estructura económicas de comunidades locales. Con la industrialización y la urbanización, surgieron nuevas oportunidades para las pequeñas empresas en sectores como la manufactura, el comercio minorista y los servicios locales.

En Cuba el Decreto-Ley 88 "Sobre las micro, pequeñas y medianas empresas" del 19 de agosto de 2024, se regula la creación y funcionamiento de las MIPYMES, definiéndolas como unidades económicas con personalidad jurídica propia, con autonomía empresarial en el marco de la legislación vigente y que responden con su patrimonio, de sus obligaciones fiscales, crediticias, laborales, medioambientales, contractuales y cualquier otra que se derive del ordenamiento jurídico vigente.

En este mismo Decreto-ley en su artículo 3.1 se define como MIPYME ...a los efectos de esta norma se entiende como MIPYME aquellas unidades económicas con personalidad jurídica, que poseen dimensiones y características propias que tiene como objetivo desarrollar la producción de bienes y la prestación de servicios que satisfagan necesidades de la sociedad y contribuyan al desarrollo del país;

Es claro que las Mypime presentan cada vez más importancia en la economía. No significa esto que sea el sector de la economía más importante, pero tampoco se puede subvalorar ya que en últimos estudios muestra su importancia económica en cuarto la creación de empleos y su enorme valor estratégico. Estas empresas contribuyen a la diversificación económica a al introducir la gama más alta de productos y servicios ayudando a reducir la dependencia de sectores específicos y fomentar una mayor resiliencia económica.

Estas promueven la innovación y el espíritu emprendedor en Cuba. Son empresas que a menudo están abiertas a la experimentación y pueden ofrecer soluciones novedosas a los desafíos económicos y sociales. Contribuyen al desarrollo regional al establecerse en áreas fuera de los centros urbanos principales. Igual forma introducen una mayor competencia en el mercado cubano, lo que puede impulsar la eficiencia y la calidad de los productos ofrecidos.

- **Medianas Empresas:**

El concepto de mediana empresas ha evolucionado a medida que las economías se han desarrollado y diversificado. En muchos casos, estas empresas surgieron como resultado de la expansión y diversificación de pequeñas empresas exitosas. Durante el siglo XIX y principios del XX, el surgimiento de industrias como la minería, la manufactura, y el transporte impulso el crecimiento de medianas empresas con capacidad de producción y distribución más amplias.

Estas empresas se caracterizan por su tamaño es promedio y su conformación legal es de persona jurídica generalmente organizadas por sociedades limitadas, colectivas o en comanditassimples. Presenta la mejor productividad de capitales. Su tecnificación y modernización es posible gracias a la suma del capital que se invierte por parte de los socios o mecanismos de financiación externa.

- **Grandes Empresas:**

Las grandes empresas han experimentado un importante desarrollo alo largo de los últimos dos siglos, especialmente con la revolución industrial. La consolidacióndecapitales y recursos permitió el surgimiento de grandes corporaciones en sectores como el acero, el petróleo, la industria automotriz y la electrónica. Durante el siglo XX, las grandes empresas se expandieron globalmente, estableciendo operaciones en múltiples países y participando en funciones y adquisiciones para fortalecer su posición competitiva.

En las mayorías de las economías se caracterizan por ser una baja cantidad de establecimiento, su nivel tecnológico y modernizado es alto y de gran acometividad, Su remuneración salarial es alta, ya que se exige una mano de obra más calificada para el manejo de las tecnologías y la gran dimensión de la empresa. Requiere una

gran demanda de capital, para la financiación de activos y de capital de trabajo. Se ven en la obligación de realizar alianzas estratégicas para subsistir en medio de la competencia. Su producción puede ir desde materias primas hasta productos terminados. Presentan una gran participación en los servicios.

Se plantea que MIPYME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza, en el país, sus actividades en algunos de los sectores de servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción. En Cuba estas aparecieron en la coyuntura de una grave crisis económica y política siendo uno de los nuevos actores económicos empleados para el mejoramiento del país, generando empleos y aportando al producto interno. Estas empresas añaden dinamismo a la economía ya que contribuyen a la competencia, estimulan la circulación interna de recursos e incentivan al emprendimiento.

1.3-Las Partes y el bien u objeto del contrato.

El contrato de arrendamiento o leasing tiene dos partes que lo conforman las cuales son el arrendador y el arrendatario o locatario los cuales están recogidos dentro del sistema jurídico cubano y sus legislaciones.

- **Arrendador:**

En la Ley No 59 del Código Civil en el ARTÍCULO 389 se plantea que en el contrato de arrendamiento el arrendador se obliga a ceder al arrendatario un bien determinado, para su uso y disfrute temporal, por el pago de una cantidad de dinero también determinada.

El arrendador es el propietario del bien arrendado quien se obliga a ceder el uso o goce de este en el contrato de arrendamiento es aquel que le da al arrendatario aquello que le pertenece y a quien le pagan como contraprestación por el uso del mismo.

- **Arrendatario:**

El arrendatario es la persona que adquiere el derecho de usar el bien a cambio del pago de este o una remuneración y este pago es realizado al arrendador.

En nuestro Decreto 310 sobre los Tipos de contratos en sus artículos 107.1.2 están presente las obligaciones del arrendador y en el 108.1.2 las obligaciones del arrendatario

En resumen, el arrendador es el dueño de la cosa y el arrendatario quien paga el arriendo por el derecho de gozar y disfrutar de ella.

Al finalizar el contrato las partes tiene varias opciones. Devolver el bien a la sociedad del leasing y que este se encuentre por supuesto en buen estado según el desgaste correspondiente por tiempo transcurrido; o también pueden sustituirlo por otro bien estableciendo un nuevo contrato. Otra opción sería también el de la compra del bien por un precio previamente fijado, puede ejercer su derecho a comprar, pasando a ser el arrendatario el dueño del bien, esto es claramente terminado el período de alquiler fijado.

También existe la opción de prorrogar el contrato, si bien se conoce que existe un período de alquiler estipulado que es invariable y en el cual este no se puede cancelar (en caso de no existir incumplimientos por parte del arrendatario). Lo que sigue es una opción de realquilar o prorroga, sobre la base del valor residual aun no pagado por la compra del bien.

El leasing en Cuba no es tan visto como en otros países y se puede decir que aún es una rama joven en el campo jurídico cubano. No por eso deja de ser un contrato que como otros tiene un objeto sobre el que recaen las obligaciones de las partes y que en muchas ocasiones es el causante del comienzo de la relación jurídica. Aunque en nuestro país no existe legislación que determine como tal cuales son los bienes sobre los que puede efectuarse, no deben olvidarse determinados criterios valorativos (que no pretenden ser limitativos), dentro de la amplia gama de bienes susceptibles de financiación.

Debe realizarse sobre equipos que produzcan algo por sí mismos sean bienes o servicios y no una finalidad complementaria o auxiliar, ya que, en caso de impago, la amenaza de retirada será más efectiva cuanto más productivo sea el equipo en sí. Además, el equipo debe ser claramente identificable y poseer entidad propia, siendo preferible el equipo completo a una parte de un conjunto mayor, aunque esta parte sea separable.

Debe ser fácilmente recuperable que no requiera grandes gastos de montaje y desmontaje, pues pierden con frecuencia una parte considerable de su valor de mercado una vez retirado. Ejemplo de ello son las instalaciones de aire acondicionado, eléctricas, etc., que son costosas en el montaje, aunque nada impide financiarlos.

Es recomendable y preferible la financiación de equipos en serie que requieren de una fabricación muy especializada y adecuada a las peculiaridades de un cliente concreto, ya que esto influye en la mayor o menor facilidad de comercialización en caso de impagos. También es importante que el bien productivo esté perfectamente identificado en la factura del proveedor en lo que respecta a número de serie y de fabricación de la casa suministradora, ya que en caso de cualquier reclamación existirá la certeza de la propiedad sobre el equipo concreto.

En lo que respecta al Leasing sobre maquinaria usada, es importante que la compañía se asegure de que se trata del propietario del bien, el que lo va a enajenar, y que el mismo está libre de reservas de dominio, embargos, opciones de compra, etc.; solicitándose la factura originaria de compra a su originario vendedor, así como documentos justificativos el pago de este. El valor de adquisición no debe exceder del precio de mercado, debiéndose incluir en la factura el año de fabricación del equipo para su determinación. En este supuesto lo más importante es la calidad del futuro arrendatario como si se tratase de un crédito puro.

1.4-Características del leasing. Clasificación de acuerdo a su Naturaleza e importancia.

Es un contrato unitario que consiste en la sesión onerosa del uso de un bien a cambio de cuotas periódicas que incluye el coste de la cesión más los intereses

gastos de la financiación. Ambas partes reciben beneficios y (no necesariamente económico) con derecho de adquisición del mismo por el usuario a la conclusión del contrato, facilita la adquisición de maquinarias, equipos de cómputo, mobiliarios, vehículos, permitiendo un crecimiento sin tener que descapitalizarse.

Es una forma de financiación para empresas que necesitan adquirir activos costosos. Los pagos suelen ser más bajos que los pagos de préstamos tradicionales, es una opción más flexible que la compra lo que ayuda a las empresas a mejorar su flujo de efectivo. Es más fácil de obtener que un préstamo tradicional ya que los requisitos de crédito pueden ser más estrictos.

Las partes que intervienen en un él son básicamente el arrendador, arrendatario. Cada uno con obligaciones y derechos que se originan como consecuencias de este contrato. Su carácter es fundamentalmente de arrendamiento y los bienes arrendados se deben destinar exclusivamente a los fines concretos. Es un contrato mercantil regulado por la ley mercantil, de carácter crediticio y bilateral.

Se celebra en una entidad financiera donde se crean obligaciones reciprocas para ambas partes contratantes. Las obligaciones generadas de él actúan las unas como causas de las otras. Son elementos esenciales la entrega del bien para su uso y goce. También lo es el establecimiento de un período compuesto por amortización y componentes financiero, así como la existencia de una opción de adquisición al terminarse el plazo pactado en el contrato que se podrá ejercitarse siempre que se cumpla la totalidad de prestaciones a su cargo.

Es utilizado en su mayoría por empresas que tienen como objetivo crecer. Aunque también es frecuente entre los emprendedores que no se encuentren con la capacidad económica para la adquisición de bienes para sus negocios. Es un contrato consensual, pues su perfeccionamiento está basado en la voluntad de las partes y no requiere solemnidad alguna. Es comutativo, ya que debe existir un equilibrio entre las prestaciones de las partes y las ventajas derivadas del contrato pueden ser determinadas desde el mismo momento de celebración del contrato.

Es un contrato principal pues subsiste por si solo sin la necesidad de otro. De igual forma es un contrato sucesivo porque las obligaciones de las partes se van cumpliendo periódicamente durante la vigencia del contrato en cada instante

periódica y continuamente. Uno de los principales beneficios del arrendamiento financiero o leasing es que se trata de un modelo de financiamiento muy flexible y que se puede personalizar para ajustarlo a nuestras necesidades. En la misma línea ofrece ventajas que valen la pena considerar.

Clasificación de acuerdo a su Naturaleza e Importancia

Como ya hemos venido hablando el leasing es un contrato de arrendamiento de título por dos personas las cuales pueden ser naturales o jurídicas en la que una dispone de un bien perteneciente a la otra a cambio e el pago de este en cuotas. Entre sus principales características esta la opción de compra del bien la que también puede ser una de las finalidades de este contrato y generalmente se clasifica de acuerdo a la naturaleza del bien que se pretende arrendar:

- **Leasing mobiliario:** incluye, por ejemplo, el alquiler de vehículos, como coches o camiones, donde el arrendatario paga una renta periódica al arrendador y al final del contrato puede comprar el vehículo o devolverlo. También incluye máquinas, muebles o herramientas y de igual forma el arrendatario paga una renta periódica al arrendador y al final del contrato puede comprar el equipo o renovar el contrato.
- **Leasing inmobiliario:** este tipo de contrato puede tener una vigencia de 10 años. Este tipo de leasing se utiliza para adquirir bienes inmuebles, como edificios o terrenos. El arrendatario paga una renta periódica al arrendador y al final del contrato puede comprar el bien o renovar el contrato. Algunos ejemplos son: edificios, oficinas o fábricas.
- **Leasing operativo:** Uno de los tipos de leasing existentes es el leasing operativo o leasing sin la opción de compra del cual en la RESOLUCIÓN No. 686 /2002 del ministerio de economía y planificación plantea en su de ARTÍCULO 1que es ...” El arrendamiento sin opción de compra o leasing operativo, es aquel contrato mercantil mediante el cual el propietario del bien, o arrendador, permite al usuario o arrendatario, el goce y uso del equipo, por un período determinado de tiempo, mediante el pago de cuotas regulares de

arrendamiento, restituyendo la posesión del bien al arrendador una vez vencido el término de vigencia del contrato...”

En este tipo de leasing al igual que en financiero existe por lo menos dos partes con la diferencia de que el propietario del equipo objeto del contrato puede ser una Compañía de Financiamiento, un Banco, o cualquier persona. La diferencia fundamental que existe entre el leasing financiero y el operativo es que el leasing financiero siempre existe una opción de adquisición, pactada desde el inicio del contrato a favor del locatario, mientras que, en el operativo, o arrendamiento sin opción de compra no existe tal facultad.

En el leasing financiero, la vocación del bien es pasar al patrimonio del locatario, al paso que, en el operativo, o arrendamiento sin opción de compra, es permanecer en poder del arrendador. En el Decreto Ley No 310 de Los tipos de contrato en sus artículos 102 con todos sus apartados se ve presente esta clasificación del contrato de leasing.

El leasing es un tema de importancia, debido a que es una fuente de financiamiento que permite financiar la adquisición de un bien mueble o inmueble, Ayuda que el arrendatario no tenga que hacer desembolsos considerables al inicio del contrato., no hay necesidad de que la empresa desembolse recursos propios, sino mediante el denominado contrato de arrendamiento financiero.

Esta modalidad permite financiar el cien por ciento del valor del bien además que permite obtener un precio mejor del que obtendría en caso de realizar la compra con financiamiento. No es un obstáculo para acceder a otras fuentes de financiamiento, trae consigo también beneficios tributarios, como la depreciación de los bienes arrendados, da opción al cliente para seleccionar el equipo y el proveedor, negociar el precio y otras condiciones, además de que se puede deducir los gastos financieros originados por el arrendamiento. El contrato es una nueva forma que garantiza el ahorro de divisas, la liquidez inmediata y permite mayores garantías de pago. Son innumerables los bienes que pueden ser objeto de Leasing y es grande la importancia de estos para el desarrollo de la capacidad industrial de nuestro país.

En el presente epígrafe profundizamos sobre lo que era leasing, su conceptualización y como este se evidenció en Cuba; las responsabilidades de cada una de las partes que conforman entre contrato, así como los requisitos que deberían tener los bienes u objetos para ser parte del contrato de leasing. Se expusieron los diferentes tipos de leasing más utilizados, así como la significación de este para los diferentes actores económicos.

Epígrafe 2: El contrato de leasing su fiabilidad para el desarrollo de la actividad económica en el mundo.

El leasing, como una herramienta, ha logrado consolidarse como aliado en la adquisición de diversos tipos de activos en algunas zonas, especialmente gracias a sus características inherentes, mencionadas anteriormente. Aunque el protagonismo de este mecanismo de financiación no se encuentra actualmente en nuestra región cubana, en los últimos años se han observado aumentos en la cartera en departamentos de las regiones del Caribe y Pacífica, lo que no solo refleja una mayor inclusión de estos servicios financieros, sino también un reconocimiento de las ventajas de este producto.

La coyuntura generada a nivel global afectó a la mayoría de las industrias, pero más allá de la volatilidad de los mercados se espera un crecimiento en la industria del leasing ya que esa demostró su resiliencia de cara al choque creado por la pandemia.

2.1 Desarrollo del leasing en América del norte Estados Unidos y México.

El líder global de las industrias, Estados Unidos, posee un apetito voraz por la utilización del leasing en cuanto a la construcción, ”, (como por ejemplo espacios comerciales para oficinas, tiendas, negocios, equipos de oficina e industriales), la adquisición de maquinarias y la obtención de vehículos, es el mercado más grande del mundo con colocaciones de leasing para equipos que alcanzan los USD 440 mil millones, y se ven grandes oportunidades de crecimiento , (automóviles/camiones y equipos livianos/pesados para la construcción, demolición y actividades mineras). En este ranking aparecen, equipos médicos, maquinaria, alta tecnología y computadores.

En el caso de los equipos médicos, si bien hay incertidumbres asociadas al futuro del sector la preferencia por usar leasing en lugar de comprar equipos es clara.

- Las industrias de “leasing” más familiares para el individuo típico serían el arrendamiento de apartamentos y automóviles.

El leasing en el 2016 batió récords en EEUU con casi un tercio de las ventas de coches nuevos. Ya que comprar un coche puede suponer un gran desembolso de dinero. Es por esto que cada vez se opta más por el leasing, permitiendo disponer de un automóvil sin la necesidad de invertir una gran cuantía financiera o endeudarse bancariamente.

- El valor de las nuevas operaciones de leasing en 2020 llegó a USD \$1.3 trillones, que se distribuyen por regiones así: Norteamérica 35%, Europa 31%, Asia 30%. Es de señalar que Suramérica sólo participa con el 1,1% del valor mundial, lo que muestra las inmensas oportunidades de crecimiento que hay.

México

El arrendamiento empresarial en México está experimentando una transformación significativa en 2024. Con el objetivo de optimizar recursos y mantener la competitividad, las empresas están adoptando nuevas estrategias. Durante los últimos años, el **arrendamiento financiero** se ha convertido en uno de los principales mecanismos para acceder a maquinarias, equipos y todo tipo de activos que las empresas requieren para ejecutar sus operaciones e impulsar su crecimiento en sectores o áreas como:

- Maquinaria.
- Tecnología.
- Transporte.
- Salud.
- Energía.

El beneficio principal de esta modalidad de financiamiento es que permite adquirir activos sin realizar grandes inversiones, evitando descapitalizaciones ; siendo de

gran importancia si consideramos que **la falta de dinero para cubrir gastos operativos en México es una de las principales causas de quiebra** y, actualmente, una de cada cinco empresas mexicanas se enfrenta a “altos riesgos de liquidez” a causa de la pandemia, según informe de la agencia calificadora Moody's.

El Grupo BBVA, es una empresa comprometida con el desarrollo sustentable.

BBVA es el resultado de integración de muchas y experimentadas capacidades que aportan. La fuente inicial que se remonta a 1857 en Bilbao, constituye el caudal. Banco de Bilbao. En 1988 fusionó sus capacidades con Banco de Vizcaya, Se formó así BBV. En 1999, BBV y Argentaria, con una larga trayectoria de aglutinación de entidades nacidas en el Sector Público, conformaban BBVA.

Durante su primer trimestre de 2024, BBVA Leasing registró una utilidad neta de 225 millones de peso, mostrando un crecimiento interanual del 81.3%. y este sigue creciendo, contribuyendo al desarrollo económico de México y esto se refleja cuando el arrendamiento superó los 17 mil millones de pesos gracias al impulso del negocio y a los grandes esfuerzos para aumentar las nuevas colocaciones de arrendamientos, así como a liberaciones de estimaciones preventivas.

La dinámica constante de la cartera de arrendamiento se refleja en su distribución, que busca obtener las mejores oportunidades del mercado con la máxima rentabilidad

En conclusión el arrendamiento empresarial en México está evolucionando rápidamente, impulsado por la necesidad de flexibilidad, sostenibilidad y eficiencia. Las tendencias en arrendamiento están redefiniendo la manera en que las empresas gestionan sus activos. En 2024, el leasing se posiciona como una herramienta clave para el crecimiento y la competitividad empresarial.

2.2 Actualidad del Leasing en América del Sur (Colombia, Honduras, Perú y Guatemala)

En Colombia se presentan indicios de una creciente en la utilización del leasing, que se ve favorecido por el campo normativo, la conveniencia a la hora de que este permite la financiación y la prestación de servicios.

La industria de leasing tiene un tamaño pequeño en relación con el líder del mercado, lo que a su vez significa oportunidades de crecimiento. Para acelerar la

irrigación, se requiere un esfuerzo tanto de las entidades financieras, como de las autoridades públicas encargadas de la normativa del sector.

Asobancaria proyectó crecimiento cercano a 11% en leasing operativo para este año 2024. Alejandro Lobo, director de Vivienda y Leasing de Asobancaria, habló del comportamiento del leasing operativo que debido a la reducción de la actividad económica a lo largo del pasado año 2023 y el aumento de la incertidumbre por las potenciales reformas de política pública en varios sectores, **en 2023 el saldo de la cartera total de leasing más anticipos terminó en \$73,2 billones, registrando una variación real de -6,59%**. Sin embargo se espera una recuperación moderada de la industria colombiana de leasing para 2024. prevé un repunte para el 2024 de 10,59% real anual. Este producto ha venido ganando terreno, registrando una cartera aproximada de \$37 billones a nivel nacional.

(También: nuevos contratos de leasing sumaron \$8,25 billones en Colombia).

Las pymes se consolidaron como un actor fundamental dentro de la cartera de leasing financiero por tamaño de empresa, **representando el 30,7% de la cartera con \$11 billones**.

Chile y Colombia también poseen exitosos modelos de leasing con empresas de crecimiento acelerado que incrementaron sus utilidades 43% más en comparación a las que no cambian sus esquemas de productividad. Y los factores que determinan este crecimiento son la búsqueda por las empresas de nuevas herramientas financieras que les permitan lograr la consolidación en cada uno de sus sectores, así como el incremento de sus ingresos, utilidades y tamaño. Es fundamental lograr un aumento de la productividad para alcanzar un crecimiento económico y de inversiones, posibilitando una mejora de las condiciones socioeconómicas.

En Honduras, el Leasing o Arrendamiento es una herramienta que inyecta productividad a las empresas a través de la adquisición de bienes, sin tener que descapitalizarse, ofreciendo flexibilidad, capacidad de financiamiento y oportunidades fiscales.

Ana Lia Medina, Gerente General de Leasing Atlántida, explicó que “las necesidades de crecimiento de los sectores productivos pueden tornarse lentas si no resuelven

problemas como la falta de equipo, los costos de la energía tradicional, la logística de carga, entre otros que requieren inversiones elevadas, que comprometen el capital de trabajo de las empresas.

“Por eso el leasing se ha convertido en una herramienta financiera innovadora en Honduras, debido a su capacidad para ayudar a las empresas a alcanzar sus metas de transición energética, aumentar y renovar sus flotas vehiculares e impulsar la producción con la maquinaria y equipo especializado, sin comprometer el capital de trabajo ni las líneas de crédito”, según Ana Lia Medina.

Si bien el leasing es una alternativa financiera en auge, la Gerente de Leasing Atlántida resaltó que la cartera de contratos cerró en 2022, con un crecimiento del 46% más que el año anterior y los activos más demandados con esta herramienta se ubican en el sector vehicular, específicamente en flotas de trabajo.

Es así como el leasing financiero se ha convertido en una herramienta valiosa en el entorno empresarial hondureño, permitiendo el crecimiento y la innovación. Al utilizar esta herramienta de manera estratégica y consciente, las empresas tienen mayores oportunidades de avanzar hacia el éxito y la prosperidad.

En Perú el leasing está regulado en el artículo 1677° del código civil, se inserta en el mercado financiero peruano (Perú. Ministerio de Justicia, 1980), con bajo nivel de acogimiento, sin embargo, el último informe realizado en el 2017, muestra que el leasing tiene un mayor requerimiento por parte de las empresas debido a la demanda de sus servicios.

Eduardo Gálvez Monteagudo en una publicación del 13 junio del 2022 hablo sobre el crecimiento exponencial del leasing en el mercado local de las empresas, mencionando que en el transcurso de 2 años estas pasaron de 2 a 50.

La rápida expansión del leasing es notable en ese país. En un inicio estas empresas se dedicaron a impulsar el financiamiento de activo fijo para las pequeñas empresas. Sin embargo, el mercado ha respondido tan bien a su presencia que hoy en día

existen medianas y grandes compañías que están aumentando el uso del Arrendamiento Financiero.

Tal ha sido este crecimiento que actualmente solo el 22% va destinado a pequeñas empresas y el resto lo toman las firmas más grandes. Hoy las empresas buscan eficiencia y ahorro de costos, y el arrendamiento financiero para todo tipo de activos es una herramienta generalizada a la necesidad de todo tipo de empresa.

En Guatemala desde la vigencia de la ley en el 2021, la Asociación de Empresas de Arrendamiento y Factoraje (Asoleasing) estima que el uso de esta herramienta ha crecido entre el 7% y el 10% en promedio.

Un indicador que se puede acercar a conocer el pulso de las transacciones es el que divulga el Ministerio de Economía, en su informe económico de la última semana de agosto, donde se evidencia que a partir de 2021, las inscripciones de garantías mobiliarias de Leasing empezaron a incrementarse, de estar en menos de 50 mensuales en ese año, a más de 100 entre mayo y agosto 2022.

El 2023 comenzó con buen pie al superar las 250 inscripciones en enero y ha promediado las 100 en los siguientes meses. El mercado actual en Guatemala aunquetodavía es muy pequeño en comparación con otros países y, se cree que en un futuro esta forma de adquirir activos será más común

De acuerdo con la gremial, antes de la vigencia de la ley, el mercado con financiamiento de Leasing era cerca del 5%. Las expectativas eran de que, al contar con una normativa propia, llegue a alcanzar el 15% y 20% en un futuro cercano. No obstante, dichas proyecciones siguen siendo pequeñas con respecto al de países avanzados que registran hasta un 60%.

Actualmente se están haciendo esfuerzos para introducir y educar al mercado guatemalteco sobre este producto financiero que, ha sido muy bien utilizado en países como Estados Unidos, Colombia y Chile, comenta José Figueroa, gerente general de Leasing Industrial, “El mercado actual en Guatemala es muy pequeño en comparación con otros países y, creemos que en un futuro esta forma de adquirir activos será más común”

2.3 Desarrollo del Leasingen Europay China.

En España el sector público ha tenido tradicionalmente una gran actuación en el arrendamiento-financiero (leasing) lo han utilizado entre otras partes para el fomento de la inversión empresarial, por ejemplo, en los programas de apoyo y ayuda a la inversión de las Pymes y emprendedores autónomos

Las empresas españolas invirtieron mediante leasing 4.457,6 millones de euros para financiar activos mobiliarios e inmobiliarios hasta junio de 2024, lo que representa un aumento del 10,6% respecto al mismo periodo del año anterior, según la información ofrecida por la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR).

"El mercado del leasing ha acabado a mitad de año con un ritmo de crecimiento vigoroso, apoyado en las empresas y los autónomos, por lo que confiamos en que la tendencia de mayor uso de esta herramienta financiera se mantenga en el resto del ejercicio", ha señalado José Coronel de Palma y Martínez-Agulló, presidente de la AELR.

La inversión nueva mediante leasing sobre bienes muebles creció un 11,8%, hasta 4.248,7 millones, y la de bienes inmuebles alcanzó 208,8 millones de euros, el 8,8% menos, tal y como refleja la AELR en un comunicado.

Por regiones, en Madrid se firmaron contratos de leasing por 969,8 millones de euros (20% más que en 2023), mientras que, en Cataluña, el volumen de negocio llegó a 734 millones de euros, con un aumento del 20,2%.

CaixaBank, es el líder del mercado español en leasing con un 26% de cuota de mercado y más de 2.000 millones de euros en nuevas operaciones en 2023.

Esta entidad ha realizado más de 16.000 nuevas operaciones y ya alcanza una cuota de mercado del 25,96%, según el ranking de la Asociación Española de Leasing y Renting.

.Las operaciones de *leasing* se dedicaron, principalmente, a financiar flotas de

vehículos (trenes, autobuses, camiones...), maquinaria y naves industriales, locales comerciales o, en el ámbito de la sostenibilidad, placas solares. Los sectores que más utilizaron esta modalidad de financiación fueron turismo, logística, transporte de pasajeros, industrial, comercial, energético y agrícola.

Por su parte China en un informe sobre el sector del leasing financiero hecho público conjuntamente por la asociación de leasing financiero y su socio previó que el arrendamiento alcance los 5 billones de yuanes durante el primer semestre de 2016. y se esperaba que el sector mantuviese una tasa de crecimiento anual del 30 por ciento en los siguientes cinco años. Los contratos de arrendamiento financiero alcanzaron 3,66 billones de yuanes al cierre de junio de ese año. El incremento se debió en parte a que las compañías pertenecientes a los sectores de telecomunicaciones, agricultura, farmacéutico, energía y manufactura de equipos han recurrido al mercado del arrendamiento financiero.

El sector de arrendamiento financiero de China reporta constante expansión en 2021 a pesar de los impactos de la COVID-19, según un informe de la Asociación Bancaria de China. El activo total del sector de arrendamiento financiero del país al final de 2021 alcanzó los 3,58 billones de yuanes (unos 504.240 millones de dólares), un aumento interanual del 3,69 por ciento, según el informe.

- ⊕ China Development Bank Financial Leasing Co Ltd. es una compañía china de servicios financieros que fue fundada en 1984. La empresa es una filial de China Development Bank, uno de los mayores bancos estatales de China. El principal negocio es el arrendamiento de activos principalmente aviones, barcos y maquinaria industrial. La empresa ofrece soluciones financieras personalizadas para sus clientes ya ha incursionado en el mercado global y tiene grandes proyectos internacionales es un actor importante en el mundo económico global y se ha posicionado como un proveedor líder de soluciones de arrendamiento de activos

2.4 Mercado global de servicios de arrendamiento financiero o leasing.

El tamaño del mercado de servicios de arrendamiento financiero se valoró en 10,3 mil millones de dólares en 2023 y se espera que alcance **15,9 mil millones de**

dólares al final de 2030 con una CAGR (Tasa de crecimiento anual compuesto, de una inversión) del 5,31 % durante el período de pronóstico 2024-2030

El arrendamiento financiero ofrece flexibilidad en el control de activos permitiendo a las empresas actualizar equipos y evitar riesgos de depreciación. Además ayuda a gestionar la flotación de monedas mediante tarifas de distribución a lo largo de los años. En general el arrendamiento financiero sirve como una herramienta esencial para las empresas obtengan propiedades esenciales de manera eficaz.

El tamaño del mercado actualmente está experimentando un auge debido a varios factores. Primeramente los grupos prefieren cada vez más el arrendamiento en lugar de la compra para conservar el capital y mejorar la liquidez. En segundo lugar las mejoras tecnológicas generan una mejora en los dispositivos, además de impulsar la demanda de arrendamiento. La capacidad de los acuerdos de arrendamiento atrae a las empresas que se adapten a las fluctuaciones del mercado y situaciones financieras inciertas. Y gracias a los tratamientos fiscales favorables y la capacidad de transferir las obligaciones de mantenimiento a los arrendadores hacen del arrendamiento una alternativa atractiva. Por último el aumento del acceso a opciones de financiación y arrendamiento impulsa la expansión del mercado, satisfaciendo las diversas necesidades de empresas de diversos sectores.

La pandemia de covid-19 no ha tenido precedente y el mercado de arrendamiento financiero ha experimentado una demanda mayor a la prevista en toda la región en comparación con los niveles previos a la pandemia. El repentino aumento de la CAGR se puede atribuir al crecimiento del mercado y el regreso de la demanda a los niveles prepandémicos una vez que la pandemia termina.

La incertidumbre y la crisis económica llevaron a muchos grupos a retrasar o cancelar la adquisición de dispositivos lo que resultó en una reducción de la demanda, estas interrupciones exacerbaron aun más la situación. Sin embargo a medida que las empresas se adaptaron a las medidas remotas y la digitalización, ciertos sectores como la tecnología y la atención médica vieron una demanda acelerada de dispositivos alquilados para respaldar las operaciones remotas y la infraestructura de atención médica. En general, incluso cuando la pandemia freno en

primer lugar las actividades de arrendamiento, el mercado mejora periódicamente a medida que las agencias navegan por el panorama cambiante.

Una tendencia creciente en el mercado es la integración de tecnologías digitales para agilizar los procedimientos y mejorar el disfrute del cliente. Los principales actores están lanzando productos innovadores que incluyen plataformas de arrendamientos en línea y paquetes móviles, lo que permite a las organizaciones acceder cómodamente a los servicios de arrendamiento. Estas soluciones virtuales brindan capacidades como tarifas inmediatas, firmas de contratos en línea y monitoreo de activos en tiempo real, simplificando el proceso de arrendamiento y reduciendo las cargas administrativas. Las empresas también están invirtiendo en tecnologías como blockchain para transacciones estables y análisis impulsados por IA para una mejor evaluación de posibilidades y tomas de decisiones. Los principales actores se están especializando en expandir sus ofertas digitales y formar asociaciones estratégicas para vivir de manera agresiva en un mercado en rápida evolución, con el objetivo de brindar soluciones integrales de arrendamiento adaptadas a los deseos de las organizaciones modernas.

A modo de resumen se resalta que una mirada a mediano plazo es optimista, y desde los países con mayores avances en esta industria, como Estados Unidos y las naciones europeas, se vislumbra la oportunidad de crecimiento, especialmente asociada a un cambio masivo en las preferencias de los empresarios, donde se busca el acceso pronto y eficaz a activos productivos. Esto permite renovaciones más frecuentes del aparato productivo, así como la financiación de servicios asociados, donde hay oportunidades de generar valor.

El leasing jugará un gran papel en la financiación y la adquisición permanente de activos siendo eso un elemento fundamental para el desarrollo de cualquier país y eso siempre atendiendo a sus particularidades.

Epígrafe 3 El contrato de Leasing su fiabilidad para el desarrollo de la actividad económica en Cuba.

Este consta de 5 subepígrafes que abordan temas como son la influencia de este contrato en nuestro país y desde un punto de vista más cercano en nuestro

municipio trinidad. Se exponen las diferentes características de este contrato, así como los beneficios de su implementación. También conocimos la opinión de diferentes actores y el grado de conocimientos respecto a este y su incidencia en la economía. Así como proponemos acciones para llevar este contrato a las Mypimes

3.1-Influencias de este contrato en Cuba.

En la actualidad, las empresas se enfrentan a un mundo cada vez más competitivo como producto de la globalización , tras la crisis mundial del COVID 19 las empresas han requerido de financiamiento para obtener nuevos activos que con su explotación les permita obtener rentabilidad, pero sin afectar su liquidez en el corto plazo, por lo que los arrendamientos financieros o leasing son ideales, la empresa obtiene un mayor ahorro fiscal, proporcionando una fuente de financiamiento para empresas con poca de disponibilidad de capital, en la obtención de bienes inmuebles, equipos, maquinarias o vehículos que requieren para sus operaciones. En vez del préstamo este les proporciona a las empresas mayor liquidez y rentabilidad por el mayor escudo tributario.

El contrato de leasing es una alternativa de financiación, que ofrece grandes ventajas para Cuba, que está buscando nuevas formas de garantizar el ahorro de divisas, la liquidez inmediata y mayores garantías de pago. Como vimos esta modalidad, le garantiza al cliente la obtención de bienes sin endeudarse excesivamente, sin inmovilizar el capital. Dada la garantía que implica para las instituciones financieras resulta incuestionables las perspectivas de aplicación de esta figura en nuestro país, pues ante la imposibilidad de aplicación de la hipoteca, por el momento, se acude a esta forma en que la Sociedad de Leasing.

Como mecanismo legal para defender sus intereses, se conserva íntegramente la propiedad del bien, hasta tanto no se abone el precio total del mismo. Este contrato es un mecanismo que permite el desarrollo del Comercio Internacional a los países en vías de desarrollo (Asia y América Latina). Es muy atractivo para impulsar el crecimiento mundial. Se encuentra más arraigado al proceso de financiación que posibilita el desarrollo de, las pequeñas y medianas empresas y por esta razón se ha generalizado su esquema.

Todo lo antes mencionado podríamos considerarlo como beneficioso si se aplicara en su campo de acción, pero desafortunadamente la utilización del leasing en Cuba ha sido muy limitada debido a la falta de accesos a financiamiento externo y la escasez de capital. Las regulaciones financieras restrictivas han dificultado la operación de empresas leasing y la participación de inversores extranjeros en este sector. La falta de infraestructura desarrollada para el arrendamiento, incluyendo la valoración de activos, sistemas de registro de garantías y mecanismos para la resolución de disputas, ha obstaculizado el desarrollo de este contrato en la Isla.

A pesar de estas limitaciones poco a poco se van realizando cambios que podrían ayudar a aumentar la utilización de este como son las reformas económicas en curso, las cuales están abriendo nuevas oportunidades para la financiación y la inversión tanto desde fuera del país con el interés creciente de inversión extranjera, así como con la aparición de los nuevos actores económicos.

Aunque debemos señalar que no todas las empresas cubanas son las autorizadas para comercializar con el exterior y ante la demanda concurrente de diferentes sujetos económicos sobre bienes incluidos en el objeto social de las referidas empresas autorizadas a la importación, puede quedar válidamente constituida una operación de Leasing financiero. Con ello las entidades importadoras sirven de puente para la adquisición de objetos comercializables con la aportación financiera de la Sociedad de Leasing, facilitando la homogenización al concentrarse en un mismo sujeto la adquisición de bienes para diferentes destinatarios, lo que reduce considerablemente los costos al canalizarse a través de un mismo contrato, con un único fletamiento e iguales trámites de negociación.

En la encuesta realizada en el municipio de Trinidad se entrevistaron un total de 15 personas de las cuales 5 eran miembros de la Empresa de Servicios legales, los otros 10 eran empresarios cuentapropistas. De estos 10 solo 2 escucharon el nombre de este contrato, sin embargo, no sabían de aplicación o beneficios que proporcionase. Los restantes 8 personas nunca escucharon de este contrato. Los juristas entrevistados si conocían de la existencia de este, pero de una forma únicamente teórica, hasta al momento no ha sido utilizado de forma significativa. Conocen de la implementación de este contrato en países del exterior y saben de su utilidad y de los beneficios que traería este para los actores económicos.

En Trinidad debido al desconocimiento sobre este no es aplicado por los diferentes sectores de la economía. En su mayoría las empresas que practican estos contratos son empresas estatales socialistas que le arriendan a las Mypimes ya sean inmuebles, vehículos, almacenes o instalaciones. Casi siempre la parte arrendadora son estas empresas y en su mayoría no están interesadas en vender ya que no pueden ni están autorizadas para ello, su finalidad en si es obtener una ganancia permanente del bien arrendado, de ahí a que no apliquen el leasing.

Algunas de estas con anterioridad plasmaban en sus contratos algo parecido en el que al llegar al cierto tiempo del contrato el arrendatario tenía el derecho a comprar el bien, pero hoy en día no se aplica ya que no conviene su venta, pues estas son unidades del estado que no deberían pasarse a particulares ya que se arriendan con la base de que todo es por el bien del pueblo. Por lo que al venderse a un particular ya no podrían participar e incidir en la toma de las decisiones de diferentes situaciones que afecten a la población.

Otras empresas plantean que no lo hacen debido a la desconfianza y a la gran cantidad de documentación necesaria que deben presentar las Mypimes para poder solicitar cualquier servicio con ellas o la realización de un contrato. Por otra parte, los arrendadores que serían estas micro pequeñas o medianas empresas si encuentran favorables la aplicación de este contrato ya que les ofrece grandes ventajas y beneficios que ya que al contratar con empresas estatales garantizarían calidad y seguridad. Hoy en día muchas de las empresas en lugar de realizar un contrato de leasing lo que hacen es un contrato de arrendamiento por un tiempo determinado por las partes y una vez terminado este si están de acuerdo se realizará un contrato de compra y venta.

3.2. Beneficios y Desventajas del leasing financiero.

Esta modalidad ofrece muchas ventajas a las empresas que la utilizan, ya sean grandes o pequeñas, así como beneficios financieros y tributarios.

1. Permite incorporar equipos de producción más modernos sin hacer uso de la tesorería ni implica incrementar la existencia de un endeudamiento.

2. Proporciona disponibilidad de las líneas de crédito que afirma mantienen con otras instituciones, es decir que la deuda que la empresa pueda mantener por el leasing no afecta a otros financiamientos
3. Brinda protección contra deudas y devaluaciones, mejora la rentabilidad financiera de la empresa ya que esta mantiene sus valores activos y evita su depreciación, librándola de la posibilidad de contraer deudas innecesarias con bancos y otras entidades.
4. Como pago mínimo mes decir la primera cuota, el equipo de incorpora al proceso productivo del arrendatario del mismo, lo que a su vez permite incrementar el rendimiento de la producción de forma tal que se pague el arrendamiento con su propio producto.
5. El usuario puede financiar el total de la cantidad, es decir el 100 % del valor del bien, lo que da como resultado una mayor agilidad al optar por él.
6. Es una fuente de financiación que contribuye con el flujo de efectivo ya que permite plantear el monto de pago del arrendamiento de acuerdo a la generación del ingreso del bien productivo.
7. Los arrendatarios tienen la posibilidad de utilizar un bien sin disponer de recursos necesarios para su adquisición.
8. Permite una financiación a mediano y largo plazo sin alterar la elección y control de la empresa.
9. Tiene una estructura flexible del negocio ya que busca cubrir la necesidad de los clientes ofreciendo distintos planes de pago y financiación, como también diferentes bienes y alternativas para venderlos y arrendarlos, lo que permite adecuarse a los cambios del mercado potenciando su capacidad de sobrevivir y crecer.
10. Posee rapidez, sus contratos son ágiles y flexibles en comparación con otros instrumentos de financiación, como los créditos tradicionales, los trámites y la documentación a presentar varían según la empresa prestadora.
11. Posibilita la opción de que el arrendatario pueda realizar la sustitución de recursos inmovilizados (activos fijos) por recursos líquidos (efectivos) con la correspondiente mejoría de la salud financiera.
12. Obtiene beneficios tributarios tales como diferimiento de impuestos mediante una depreciación acelerada de los bienes.

13. El bien objeto del leasing puede ser tanto de producción nacional como de importación
14. El pago de las cuotas de arrendamiento puede ser mensual, trimestral o semestral, lo que permite que almenos un porcentaje del valor de cada cuota se amortice con los beneficios que reporta la utilización del bien.
15. Generalmente se considera como gasto deducido al 100% del valor de las cuotas del leasing.
16. Mediante la celebración de este contrato el arrendador mantiene la propiedad del bien objeto del contrato lo que representa una garantía adicional, haciendo que el riesgo asumido en estas operaciones se minimicen
17. Generalmente la compañía de leasing está liberada de toda responsabilidad por la elección entrega e instalación del bien
18. Adicionalmente en dicho contrato todas las cargas por conservación, mantenimiento, seguro y reparación del bien de realizan por cuenta del arrendatario, por lo que resulta necesaria la recuperación del bien por el arrendador, este lo recibirá en perfecto estado.

En resumen, este contrato proporciona grandes ganancias tanto para las empresas como para los individuos que buscan adquirir activos de forma eficiente y flexible. Ofrece beneficios financieros, operativos y estratégicos que pueden ser atractivos por su eficiente gestión de recursos. De igual forma el leasing puede ser una herramienta valiosa para las Mypimes al proporcionar una forma eficiente y flexible de adquirir activos sin comprometer el capital y la liquidez de las empresas. Aunque debemos señalar que cada situación particular debe ser evaluada en función de las necesidades y objetivos específicos de la empresa para determinar si el leasing es la opción más adecuada. Cada Mypime debe evaluar cuidadosamente sus necesidades y objetivos comerciales para adecuar su situación.

De igual forma que existen ventajas o beneficios también existen desventajas como son:

1. Aunque el leasing desde el punto de vista del pago de impuesto puede considerarse una ventaja, se considera como desventaja el hecho de que el traspaso de la propiedad del bien se realice solo cuando el arrendatario ejerce la opción de compra, desventaja muy relativa.

2. Se ve también en caso de que el arrendatario quiera cancelar el contrato antes del contrato pagado, ya que debe cumplir una prima.
3. La tasa de interés que se aplica en este tipo de contrato suele ser superior a la que se utiliza en otras modalidades de financiación.
4. Desde el punto de vista del arrendador no existen desventajas marcadas como desde el punto de vista del arrendatario, solamente pudiese señalarse de que en caso de quiebra del arrendatario pudiese resultar difícil la recuperación del bien por el arrendador.
5. El arrendatario será objeto de estudio y análisis por parte del arrendador, por lo que, aunque no se elimine la posibilidad de incumplimiento en el pago de las cuotas la misma se reduce, ya que de no existir confianza en el arrendatario las operaciones no se realizarían.

Al evaluar la opción del leasing, es importante que la empresa que lo utilice considere cuidadosamente estas desventajas y las comparen con los beneficios potenciales para determinar si este contrato es la opción financiera más adecuada para sus necesidades y fines comerciales a largo plazo.

3.3 Distintas formas de utilización del leasing por la Mypime cubana.

El Contrato de Leasing podemos verlo como la vía idónea para protegernos contra la obsolescencia tecnológica, facilitando este mecanismo financiero dicha renovación tecnológica. En sectores priorizados de nuestra economía, como, por ejemplo, en la biotecnología, en la industria farmacéutica, alimentaria y de la construcción, el desarrollo técnico tiene lugar a ritmos acelerados. Este tipo de contrato ha cobrado importancia como herramienta de adquisición alternativa a la opción de compra financiada producto de la evolución pos pandémica que se espera en los negocios.

El Leasing en el sector agrícola puede desempeñar un papel importante al proporcionar maquinaria moderna, equipos y tecnologías, donde pueden actuar estas micro, pequeñas y medianas empresas con la explotación de la tierra ayudando al sector agropecuario y alimentario, al utilizar tierras que en ocasiones se encuentran en abandono debido a la falta de recursos. Esto puede aumentar la productividad y la eficiencia en la producción, lo cual es crucial para la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.

Muchas otras Mypimes pueden utilizar este contrato en vehículos comerciales como maquinarias pesadas y equipos de transporte que pueden ser fundamentales para la modernización de la infraestructura del transporte en Cuba. Esto también incluye la renovación de camiones, autobuses y maquinaria para la construcción, lo que puede mejorar la logística y el transporte de mercancías y personas. También podría obtener vehículos de reparto, lo que les permite mantener su flota actualizada y en buen estado sin tener que realizar una gran inversión inicial en la compra de vehículos.

La Mypime puede recurrir al leasing a través del arrendamiento de bienes inmuebles, donde puede obtener espacios de trabajo, almacenes u oficinas, lo que le brinda flexibilidad en términos de ubicación y espacio sin la necesidad de una compra inmobiliaria. Mediante el Leasing operativo, las Mypimes pueden sus activos fijos, como equipos obsoletos o maquinaria desgastada, permitiéndose mejorar su productividad y competitividad en el mercado

El leasing también puede ser utilizado en instalaciones hoteleras, equipos de hotelería y transporte turístico pudiendo impulsar este sector que tanto aporta a la economía nacional. En general el leasing puede desempeñar un papel importante en la modernización y desarrollo de Cuba que junto a los nuevos actores económicos busca revitalizar su economía proporcionando acceso a activos productivos sin requerir grandes desembolsos iniciales.

Aunque es importante que las micro pequeñas y medianas empresas evalúen cuidadosamente sus necesidades financieras y consideren las implementaciones fiscales y financieras antes de optar por el leasing como forma alternativa de financiamiento. Además, siempre es recomendable buscar asesoría financiera y legal especializada antes de tomar cualquier decisión.

3.4. Acciones para contribuir a la utilización en mayor medida de estos contratos y promover una mayorcultura jurídica sobre el tema.

Entre las primeras acciones que se proponerían promover en la población una mayor cultura jurídica. Ampliar los conocimientos y percepciones que tiene la población sobre las bases de los derechos, sus ramas, principios, procesos y sobre las legislaciones. El derecho es una realidad que nos impone, o podemos encontrar hasta en las pequeñas acciones de nuestra vida cotidiana, en la familia, el trabajo, cuando vendemos y compramos algo o arrendamos una vivienda. Queremos lograr y promover una correcta preparación jurídica, a través de un proceso consciente de enseñanza y aprendizaje, alcanzando un acercamiento al derecho de las personas tanto naturales como jurídicas, consiguiendo que estos se apropien de su contenido político, social, ideológico y conductual.

Una estrategia comunicacional que podemos utilizar para influir en las ideas y opiniones de las personas es el uso de la propaganda. Se puede atraer la atención de estos nuevos actores, transmitiendo la información correcta y presentando argumentos sólidos con el fin de obtener los resultados deseados. Además de dar a conocer el servicio o producto la publicidad crea conciencia en nuevas audiencias o convertir una opción en la favorita. Para incentivar de forma efectiva se deben seleccionar y utilizar los canales adecuados, resaltando las principales características y beneficios, mostrando la utilidad, calidad y productividad. Estos anuncios publicitarios tienen un papel importante a la hora de divulgar los servicios y marcas, estimulando las relaciones comerciales.

Los medios más tradicionales que se pueden utilizar para la utilización de la propaganda son la televisión, la prensa o la radio. Otras formas también podrían ser a través de las plataformas online y telemarketing. Su tarea principal es llegar a la mayoría de personas posible e influir en su actividad y comportamiento, para esto debe existir una comunicación efectiva. La publicidad ayuda a descubrir, conocer la cultura y obras, impulsa el afán de conocimiento. Y también ha difundido la cultura con promociones, patrocinios, permitiendo el acceso a la cultura de muchas personas.

Otro medio que también ayudaría a darle solución al problema y cumplir el objetivo sería la realización periódica de intercambios de conocimientos. Ya sea entre los nuevos actores económicos como entre los mismos jurídicos. A través de este se podrán llegar a entendimientos en común sobre las condiciones que puede llevar a un resultado colusorio, terminando en un mejoramiento de la economía y los negocios. Ayudando a los trabajadores y empresas a ser más agiles y flexibles, más capaces de garantizar el crecimiento y la supervivencia. Aprendiendo a través de vivencias y experiencias prácticas, interactuando. Acelerando los procesos y las soluciones para el desarrollo. Adquiriendo los nuevos conocimientos que te permitan adquirir las soluciones para el desarrollo.

Acción	Responsabilidad	Fecha
Realización por la Universidad de una capacitación a los representantes de los nuevos actores económicos	UNISS Y Gobierno del municipio o la provincia	El primer trimestre del año
Participación de un jurista a las emisoras de radio y difusión para hablar de este tipo de contrato	Justicia y Empresa de Servicios Legales del municipio y la Provincia	En el segundo semestre del año
Realizar intercambios entre los asesores en donde se puedan ver los resultados de implementar este contrato (vivencias)	Justicia, Empresa de Servicios Legales y Bufete Colectivos	A finales de año en los primeros días del mes de diciembre

En la realización de presente trabajo pudimos constatar que es muy escaso el conocimiento que tienen sobre el contrato de arrendamiento financiero, tanto de los nuevos actores económicos como las propias empresas estatales, donde muchos incluso no sabían de su existencia. Otros, no estaban autorizados a implementarlos

ya que no consideran factibles que el bien arrendado sea vendido a los particulares y a pesar de apreciar ventajas todavía no se implementan. Proporcionamos formas en las que este contrato puede ser utilizado os las Mypimes y las acciones que podemos realizar para darlo a conocer de forma más segura y concisa.

Conclusiones

El Leasing es un contrato que surgió en la práctica anglosajona, en la óptica económico-financiero. Es una operación de financiación que implica la cesión del uso y disfrute de un bien por parte de la Sociedad de Leasing al usuario (arrendatario), que previamente lo ha elegido, especificando sus características, durante un período de tiempo determinado y mediante la percepción de cuotas periódicas; por lo que están presentes las características propias del arrendamiento de cosas, siendo un contrato mercantil que se caracteriza además por su autonomía, complejidad y atipicidad

Actualmente este contrato ha sido muy bien utilizado en países como Estados Unidos, Colombia y Chile, no así en Guatemala que el mercado es muy pequeño en comparación con otros países. En otros continentes resaltan China y España

Se determinó el conocimiento que tienen las empresas del Leasing donde se visualizó que solo un pequeño grupo sabía cuestiones referentes a él, pero de forma superficial, mientras que a la gran mayoría le era desconocido la existencia de este contrato y las posibles alternativas que le traería a estas nuevas empresas en desarrollo. Con la ayuda del plan de acción sería promovida en la población una mayor cultura jurídica y una correcta preparación jurídica, transmitiendo así la información correcta y se obtendrían los resultados deseados. Ayudando a los trabajadores y empresas a ser más agiles y flexibles, más capaces de garantizar el crecimiento y la supervivencia.

Después de todo lo desarrollado y planteado sobre este contrato de Leasing se llegó a la conclusión de que es un respaldo financiero a la hora de adquirir un bien debido a que tiene resultados positivos en las empresas permitiendo el crecimiento de esta, y atender a sus necesidades. Además de que le permite aumentar los ingresos, provocando una mayor responsabilidad y fiabilidad.

Recomendaciones

- Sepropone que se continúe trabajando en la investigación y promover una cultura jurídica donde se dé a conocer este contrato que tantos beneficios aporta.
- Se espera que este trabajo pueda ser utilizado como material bibliográfico a las futuras generaciones interesadas en el estudio de la carrera.
- Que sea utilizado como material de consulta para los profesionales del Derecho que les interese el tema.

Referencias Bibliográficas

1. Aguayo Araya, E. (2018). Análisis crítico del tratamiento tributario, en materia del impuesto al valor agregado, de la operación de leasing financiero tras la entrada en vigencia de la Ley No. 20.780 y Ley No. 20.899.
2. ALFARO, J.: voz «Leasing», *Enciclopedia Jurídica Básica*, III, pp. 3915-3920.
3. ALVARADO VALENCIA, J. J. (1999). Arrendamiento financiero. Maestría, UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. San Salvador.
4. -BANCO POPULAR. (2013). Tipos de Leasing. En: www.bancopopular.com.co/fil_leasing.htm.
5. Bustamante Chamaya, K. J. (2018). Leasing Financiero y su Incidencia Tributaria en la Empresa Despensa Peruana SA Chiclayo-2017.
6. FRAGA MARTÍNEZ, R. VIGIL IDUATE, A. MESA TEJEDA, N. T. (Coordinadora), AGUIRRE ECHEVARRÍA, J. A. SAN MIGUEL, G. J., BOYLE PACHECO, M. y ANTONIA HEVIA, M. (2005). TEMAS de DERECHO MERCANTIL CUBANO SEGUNDA PARTE. Editorial Félix Varela La Habana. Cuba.
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwj0h4fykqKEAxVYTDABHUmXD7YQFnoECB0QAQ&url=https%3A%2F%2Fcuba.vlex.com%2Fvid%2Fmercantil-arrendamiento-leasing-rol-47147128&usg=AOvVaw2URDNLjIge1sHioQ0Xg8bw&opi=89978449>
7. GÓMEZ ARANGO, D.C.yYUCEPPI OSORIO,A. (2013). El Leasing: una alternativa de financiación para las EMPRESAS.Facultad de Ciencias Empresariales. Administración de Negocios. Universidad de San Buenaventura Seccional Medellín. Medellín.
8. -HARIRI, J. C. (2012). Leasing [en línea]. En Análisis del proyecto de nuevo Código Civil y Comercial 2012. Buenos Aires: El Derecho. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/contribuciones/leasing-juan-hariri.pdf>
9. HUACCHILLO PARDO, L.A., y ATOCHE FALCON, N.J. (2020) Leasing financiero como respaldo para la adquisición de vehículos para las empresas

de transporte terrestre de carga Paita, Universidad y sociedad,12(3),97-101.
Perú.

10. LEASING BANCOLOMBIA. (abril, 2013). Aspectos Generales. En:
<http://www.leasingbancolombia.com.co/>.
11. León Morán, E. F. (2020). Leasing financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa de Transporte Zorro del Norte EIRL del distrito José Leonardo Ortiz 2016.
12. LÓPEZ HERÁNDEZ, O.L. y RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ, Y. (2019) EL Leasing Bancario un Servicio en Función del Empresariado Cubano.IICONVENCION CIENTIFICA INTERNACIONAL" II CCI UCLV 2019".
13. Maldonado Adco, Y. D., & Quispe Sivincha, R. (2024). Impacto del Leasing Financiero en la rentabilidad de las Pymes del Sector Transporte de carga Miraflores-Arequipa–2022.
14. Matos Huaman, R. L., & PaucarHuaranga, D. M. (2019). El leasing financiero como herramienta de financiaPLHQWR y su incidencia en la renovación de activos fijos de las micro y pequeñas empresas del sector transportes de la provincia de Pasco-2018.
15. MEZA CARRANZA, E.N. (28 de julio de 2014). Arrendamiento Financiero. Revista de Investigación de contabilidad.
16. Molina, B. R. M., & Vintimilla, C. C. A. (2020). El Leasing Financiero: una herramienta jurídica y económica subutilizada en Ecuador. *USFQ Law Review*, 7(1), 55-79.
17. REYES MEDINA, D. y ORTERO NÚÑEZ, O. (1998). Contrato Mercantil de Arrendamiento Financiero (Leasing) y su rol actual en la economía cubana. Cuba.
18. Rojas García, Y. Y. (2022). Implementación de un leasing financiero y su impacto en la rentabilidad en la empresa MiBanco La Victoria, Lima 2022.
19. Pérez Jiménez, V. (2016). EL LEASING EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN RECIENTE.
20. SORIA AGILAR, A. El Contrato de Leasing: Algunos Apuntes Acerca de su actual Regulación en el Perú. Derecho y Sociedad30.

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwie1qT1kaKEAxX1RzABHcwOAhEQFnoECBsQAQ&url=https%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F7792869.pdf&usg=AOvVaw3W1wXkoYz0wmFCtdrwz6y&opi=89978449>

21. Yupanqui Polo, J. E. (2011). Análisis financiero y económico: rendimiento en la utilización del leasing financiero en la empresa de transportes inversiones Batel SAC.

Legislación Cubana Consultada

1. Código de comercio español: Gaceta de Madrid; núm. 289, de 16/10/1885.
[https://www.boe.es/eli/es/rd/1885/08/22/\(1\)/con](https://www.boe.es/eli/es/rd/1885/08/22/(1)/con)
2. Ley No 59 Código civil: publicado en la Gaceta oficial extraordinaria no. 9 del 15 de octubre de 1987.
https://books.google.com.cu/books/about/Ley_no_59.html?id=Y_U2vgAACAAJ&redir_esc=y
3. Decreto Ley No.173 de 28 de mayo de 1997 SOBRE LOS BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS. Gaceta Ordinaria-04-1997 de 28/04/1997.<http://juriscuba.com/legislacion-2/decretos-leyes/>
4. Resolución No 696. Ministerio de economía y planificación Gaceta Oficial No3. Ordinaria de 2003 Identificador de norma: GOC-2003-25-O3.
Resumen: Precisa las normas básicas aplicables en los contratos de arrendamiento sin opción de compra o leasing operativo, especialmente en lo referido a la adquisición por esta vía de equipos automotores.
5. <https://www.gacetaoficial.gob.cu/es/resolucion-686-de-2002-de-ministerio-de-economia-y-planificacion>

6. Resolución No.70. Banco Central de Cuba. Manual de regulaciones Bancaria.
Capítulo. Sección 1. Regulaciones generales

<https://www.bc.gob.cu/manual-regulaciones>

7. Resolución 686 de 2002 de Ministerio de Economía y Planificación. Gaceta Oficial No. 3 Ordinaria de 2003. Precisa las normas básicas aplicables en los contratos de arrendamiento sin opción de compra o leasing operativo, especialmente en lo referido a la adquisición por esta vía de equipos automotores. <https://www.gacetaoficial.gob.cu/es/gaceta-oficial-no-3-ordinaria-de-2003>.

8. Resolución 687 de 2002 de Ministerio de Economía y Planificación Gaceta Oficial No. 3 Ordinaria de 2003. Establece las indicaciones para la inclusión en el Plan de Inversiones de las entidades cubanas, tanto estatales como privadas, las operaciones de arrendamiento o leasing de equipos. <https://www.gacetaoficial.gob.cu/es/gaceta-oficial-no-3-ordinaria-de-2003>.

9. Decreto- Ley No. 304. Gaceta Oficial No. 062 Ordinaria de 27 de diciembre de 2012.

https://www.zedmariel.com/sites/default/files/documentos/ord_o_062_2012.-decreto-no.304.pdf

10. Decreto No. 310. De los tipos de contratos, Consejos de Ministro vigente en cuba. Gaceta Oficial No. 062 Ordinaria de 27 de diciembre de 2012.

https://www.zedmariel.com/sites/default/files/documentos/ord_o_062_2012.-decreto-ley-no.310.pdf

11. Decreto-Ley No. 46/2021.- Sobre las micro, pequeñas y medianas empresas. Gaceta oficial de la república de cuba, agosto 19,2021.

<https://cuba.vlex.com/vid/decreto-ley-no-46-874596014>

Anexos

-Cuestionario de aplicación en el diagnóstico:

Objetivo: Constatar la cantidad de personas naturales o jurídicas que conocen sobre la existencia del arrendamiento financiero o el leasing. y su utilidad

Estimado ciudadano:

Nos encontramos realizando una encuesta en el municipio de trinidad. Nuestro objetivo es conocer sobre cuanto se sabe sobre el contrato de arrendamiento financiero o leasing, nuestras intenciones están destinada a la posibilidad de proyectar acciones que promuevan la utilización de dicho contrato para fomentar el crecimiento y desarrollo de la economía, esperamos su colaboración y sinceridad. Le agradecemos por ello.

1. Conoce usted de la existencia del contrato de arrendamiento financiero o leasing.

SI NO

De conocerla, porque medio ha sido

2. Considera usted que se conoce suficiente sobre el valor de este servicio

SI NO

3. Utilizo o ha utilizado alguna vez este contrato.

SI NO

En caso de utilizarlo que beneficios le vio al contrato _____

De no utilizarlo por qué razón _____

4. Como evalúas su función

Excelente Bien Regular Mal

Tienes alguna recomendación para la mejora del contrato_____

Guía de entrevista aplicada en el diagnóstico inicial.

Objetivo: Constatar los criterios acerca del leasing, cuanto se conoce, así como la importancia de este en el desarrollo de los nuevos actores económicos.

Aspectos que se tuvieron en cuenta para propiciar la expresión de los criterios de los entrevistados.

1. Valora cuanto se sabe sobre la existencia del leasing como contrato de arrendamiento
2. Importancia de este contrato para el desarrollo de los nuevos actores económicos.
3. Aspectos beneficiosos a la hora de su utilización correctamente.
4. Problemas o causas del porque no se suele utilizar.
5. Que se podría hacer desde la perspectiva de cada cual para promover la utilización de este contrato