

LP-44

ROMOCAP

gtz

Cooperación técnica alemana

El Leasing como producto alternativo de financiamiento para la MiPyMe en Guatemala

Cuaderno de Trabajo

1



El *Leasing* como producto alternativo de financiamiento para la MiPyMe en Guatemala

ING. GUILLERMO CAAL (AUTOR)
ING. CARLOS GONZÁLEZ (AUTOR)
DR. ARNO LOEWENTHAL (EDITOR)
CHRISTIAN SCHOSSIG (APOYO)

Cuaderno de Trabajo

Guatemala, agosto de 2003

© GTZ/PROMOCAP
 1 Av. 9-23 zona 10 y
 8 Av. 10-43 zona 1 Edificio MINECO
 ciudad de Guatemala
 Tels.: (502) 334-5858, 362-0585
 Fax: (502) 332-5982
 E-mail: administración@gztpromocap.org.gt

Serie publicaciones: Cuadernos de Trabajo

Diseño de interiores: Mario Castillo y José Bolaños
 Diseño de portada: Comunicación total

Impreso en Guatemala
 Primera edición: agosto de 2003

ISBN: 99922-69-75-8



Diseño y edición: Magnaterra, Centro editoriales S.A.
 5ª avenida 4-75 zona 2, ciudad de Guatemala.
 Tels.: (502) 238-0175, 250-1031 y 251-4298
 Fax: (502) 251-4048
 E-mail: magnaterra@hotmail.com
 magnaterra2@inetnet.net.gt

ÍNDICE

Presentación	7
El Leasing: Producto alternativo de financiamiento para la MiPyMe en Guatemala	9
Introducción	9
Marco Conceptual	11
2.1 El Leasing	11
2.1.1 ¿Qué es Leasing?	11
2.1.2 Tipos de Leasing	13
2.1.3 Bienes que se financian	14
2.2 El Leasing en Guatemala	15
Marco normativo para el Leasing en Guatemala	17
3.1 Normativa de operaciones	18
3.2 Tratamiento legal para los contratos de Leasing	19
3.3 Prohibiciones para las instituciones financieras que realizan Leasing	19
3.4 Aspectos contables	21
3.5 Marco impositivo	22
El Leasing financiero	24
4.1 Características principales del Leasing financiero	24
Ventajas del Leasing	26
5.1 Ventajas fiscales y financieras	26
5.2 Ventajas operativas	27
Ventajas comparativas del Leasing aplicado a las MiPyMe's	28
6.1 Para los arrendatarios (particularmente Pymes)	28
6.2 Para las instituciones arrendadoras	30
6.3 Para las autoridades administrativas	30
Metodologías genéricas para operaciones de Leasing	31
7.1 Procedimiento de evaluación y aprobación	31
7.2 Procedimientos operativos y de control interno	34
Factores para el éxito del arrendamiento financiero	36
Anexo	39
Bibliografía	45

DR. MICHAEL NEBELUNG
GTZ/PROMOCAP

Con esta primera edición de nuestros "Cuadernos de Trabajo" estamos estrenando una nueva serie de documentos que tratan temas de mucha relevancia para el desarrollo empresarial, para la MIPyMe, para el fomento económico y del empleo de Guatemala.

La Cooperación Técnica Alemana (GTZ), mediante el Programa de Promoción de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala (PROMOCAP)—y específicamente a través del Componente de Desarrollo del Sistema Financiero—, busca contribuir desde el ámbito del incentivo del desarrollo de la economía y del empleo con el sector de la MIPyMe, al proceso de la construcción de la paz y la democracia en Guatemala.

La nueva industria de las microfinanzas en Guatemala tiene el enorme desafío de contribuir con un mejor acceso de los sectores de la MIPyMe y los sectores pobres de la sociedad, a servicios financieros integrales, sostenibles y de calidad. Esa difícil tarea no puede ser asumida únicamente por los operadores o intermediarios microfinancieros; es una tarea de todos los actores del sistema. Parte de la dificultad para masificar el acceso a estos servicios microfinancieros es la necesidad de diversificar los accesos. Esto se traduce en diversificar la oferta de servicios y productos de esta industria.

Pero la diversificación de productos y servicios requiere, entre otros, recursos financieros y profesionales destinados a la investigación y diseño final. La Cooperación Técnica Alemana en Guatemala ha planteado, junto a otros cooperantes internacionales, contribuir a esta necesidad.

Para ello se ha propuesto generar un portafolio de nuevos productos y servicios microfinancieros, de los cuales el *microLeasing* es uno de los primeros y da objeto a esta publicación.

El *Leasing*, aunque no es un producto de financiamiento muy difundido en Guatemala, incluso en la región centroamericana, ha servido y sirve en muchos países desarrollados y en vías de desarrollo, como una forma alternativa de financiamiento por su más largo plazo, por su exigencia menor en garantías colaterales, por su direccionalidad a la inversión en bienes de uso, por su adaptabilidad tecnológica, y por permitir reorientar y programar los siempre escasos recursos financieros.

Este producto exitoso para grandes, medianas y pequeñas empresas en muchos países, ha sido analizado en todos sus aspectos para que sus ventajas comparativas y competitivas, puedan ser adaptadas a las MiPyMeS de Guatemala y pueda ser adoptado como producto financiero por los intermediarios microfinancieros. Ahora está en manos de ellos validarlo y perfeccionarlo, pero sobre todo implementarlo.

Con el presente "Cuaderno de Trabajo No. 1" de PROMOCAP, esperamos contribuir al diálogo sobre el tema del *Leasing*, a fin de proveer informaciones actualizadas y relevantes que sirvan para estimular la reflexión sobre las necesidades y posibilidades de modernizar los instrumentos financieros existentes y para contribuir a una mayor competitividad de la MiPyMe en el futuro.

Agradecemos a Arno Loewenthal; Carlos González, de PROMOCAP; y a Guillermo Caal, del Banco Mundial, por sus esfuerzos en elaborar y editar el material para esta importante publicación.

PRODUCTO ALTERNATIVO DE FINANCIAMIENTO PARA LA MiPyMe EN GUATEMALA

1 Introducción - - - - -

Los mercados financieros son esenciales para el funcionamiento eficiente de los mercados reales, y cuando se habla de servicios financieros, estos no sólo deben enfocarse al crédito sino a otros, como ahorros, seguros, giros, remesas, arrendamientos, factoraje, etc. Lo importante de estos servicios es que permiten la colocación de los recursos de una economía en inversiones que no únicamente podrían generar mayores rendimientos financieros sino también sociales como, por ejemplo, facilitar el acceso a servicios financieros a sectores económicos y sociales desatendidos.

Hemos de insistir en que los servicios financieros, principalmente el crédito, han tenido limitaciones en alcanzar a los empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas, debido a que éstas tienen escasas posibilidades de mantenerse en el mercado, pero al mismo tiempo, dichos servicios financieros son importantes, ya que de manera diversificada pueden permitir a los empresarios manejar los riesgos de sus ingresos e invertir o acceder a servicios o productos más rentables con la posibilidad de mejorar tales ingresos.

Para incrementar el alcance, es importante extender la frontera financiera con el fin de incluir a estos clientes y ofrecer una gama de servicios

y productos más integrales. Por eso se hace necesario el desarrollo de mercados que puedan proveer productos novedosos pero viables, fácilmente accesibles y duraderos en el tiempo; es decir, sostenibles.

Para asegurar un servicio con mayor alcance que sea sostenible en el tiempo, los operadores tienen que ofrecer servicios a tasas de mercado, pero, sobre todo, accesibles a los demandantes y acorde con las necesidades de éstos.

Bajo este contexto, el Componente Desarrollo del Sistema Financiero del Programa de Promoción de Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala (PROMOCAP), de la Misión Técnica Alemana (GTZ), como parte de uno de sus resultados clave enfocados a "contar con instrumentos y servicios financieros para la MiPyMe", ha identificado el *Leasing* como producto con potencial de ser implementado por las instituciones de microfinanzas para el financiamiento a mediano y largo plazo y la búsqueda de alternativas de garantías para el sector MiPyMe.

Sobre esta misma base, se ha definido elaborar el presente documento con el propósito de analizar características y aspectos operativos y legales para su implementación en el mercado microfinanciero; asimismo, evaluar su grado de aplicabilidad en el entorno del país y los beneficios directos que tendría para los operadores financieros y para los micro y pequeños empresarios.

Por lo tanto, este documento va dirigido especialmente a potenciales operadores del producto y su intención es, en primera instancia, contar con un marco conceptual que permita conocer los principios de este relativamente nuevo producto financiero en el país. Además, sentar las bases operativas de un proyecto piloto que pueda ser operado por Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD's financieras), Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC's) y bancos comerciales que han incursionado el sector MiPyMe.

Para la elaboración de este documento se efectuó una revisión bibliográfica temática recurriendo a fuentes bibliográficas disponibles,

así como una investigación rápida de fuentes primarias (operadoras de *Leasing*, consultores, entre otros).

La presente publicación incluye el marco conceptual y propuesta metodológica extraída de la experiencia de otros países.

2 Marco conceptual - - - - -

2.1 El *Leasing*

2.1.1 ¿Qué es *Leasing*?

El *Leasing*, conocido como arrendamiento financiero, es un tipo de financiamiento que se puede definir como "un acuerdo contractual entre una empresa de *Leasing* (arrendador) y un cliente (arrendatario), quienes realizan un contrato de alquiler sobre bienes muebles o inmuebles". El contrato establece el plazo del arrendamiento, la cuota periódica a ser cancelada por el arrendatario y las condiciones de resolución del mismo. Este concepto es el punto neurálgico del *Leasing*, ya que separa la *propiedad* del *uso económico* de un activo.

Con ello, la empresa arrendadora puede aplicar un concepto innovador de financiamiento y garantía, y concentra su interés en la capacidad de la arrendataria para generar un flujo de caja que permita cubrir las cuotas de pago del *Leasing* establecidas entre ambas partes, en lugar de basarse en el historial crediticio o en el respaldo de capital de los activos fijos que tenga la arrendataria.

Adicionalmente, el contrato establece una o varias de las siguientes opciones que el arrendador otorga al arrendatario, según hubiera sido pactado, a ser ejercidas a la conclusión del plazo acordado:

- * Comprar el bien por un precio fijado al principio de la operación, denominado valor residual.

- Devolver el bien a la sociedad de *Leasing*.
- Volver a firmar un nuevo contrato sobre el mismo bien por un periodo nuevo, tomando como precio inicial el valor residual del anterior contrato.
- Devolver el bien a la sociedad de *Leasing*, pero con la opción de suscribir un nuevo contrato en similares condiciones al anterior, sólo que por un bien nuevo y/o más moderno.

Se puede resumir que el *Leasing* es un instrumento financiero que permite al cliente o arrendatario realizar un contrato de financiación a mediano y largo plazo con una institución financiera sobre bienes muebles, inmuebles o derechos. Éste posibilita al arrendatario su uso, explotación, y finalmente su adquisición si es su deseo, a través de una opción de compra. Dicho proceso se realiza por medio de la suscripción de un contrato legal, en el que se plasman todas las condiciones de la operación de arrendamiento financiero.¹

El *Leasing* es una alternativa de financiamiento, preferiblemente de bienes de capital, pero inclusive de capital de trabajo, para personas individuales o colectivas. En nuestro medio, el *Leasing* es una alternativa relativamente nueva y poco conocida; sin embargo, es un instrumento financiero que se usa en Estados Unidos de América desde los años 40 por empresas como IBM, Xerox y General Electric. En un estudio de la Equipment Leasing Association, entidad estadounidense, se reporta que un 30% de las inversiones en nuevos equipos que realizaron las empresas en los E.U.A. entre 1992 y 2001, fue financiado por el instrumento del arrendamiento financiero. El *Leasing* ofrece muchas ventajas para el financiamiento de inversiones en equipo nuevo, justamente para las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, programas relativamente exitosos en Bolivia, introducidos en la última década, lo muestran.

¹ Oriol Amat. "El Leasing", Ediciones Deusto, España, 1989.

La legislación guatemalteca define y contempla solamente el *Leasing* financiero como la "adquisición de bienes para el uso de las instituciones bancarias, con el fin de otorgar crédito".

2.1.2 Tipos de *Leasing*

Las operaciones del arrendamiento financiero pueden dividirse en función de diferentes criterios:

- En función del arrendador: si el arrendador es una sociedad de *Leasing* se denomina *Leasing financiero* (el arrendador transmite al arrendatario todos los riesgos, derechos y obligaciones derivados de la propiedad del bien arrendado). Contrariamente, cuando es el propio fabricante o distribuidor del bien se denomina *Leasing operativo* (en este caso la transmisión de riesgos, derechos y obligaciones no se produce).
- Según el tipo de bienes financieros: cuando se financian bienes muebles como enseres, equipos, vehículos, maquinaria, aparatos y equipos de laboratorio, etc., se denomina *Leasing mobiliario*. En cambio, cuando se financian bienes inmuebles, se trata de *Leasing inmobiliario*.
- También existen otras clasificaciones menos relevantes, como las que tienen en cuenta el plazo de la operación (corto, mediano y largo plazo), o las que distinguen algunos otros servicios dentro del *Leasing* (asistencia, seguro, mantenimiento, derecho a renovación de contrato, etc.).

En Guatemala se ha desarrollado más el *Leasing financiero* que el *Leasing operativo*.

2.1.3 Bienes que se financian

De acuerdo con la experiencia de las compañías de *Leasing* a nivel mundial y particularmente de Centroamérica, los principales bienes financiados mediante el *Leasing* son:

Inmuebles:

Naves industriales, comerciales o agrícolas, tiendas, oficinas profesionales, consultorios, hoteles, apartamentos u oficinas.

Maquinaria industrial:

Máquinas y herramientas tales como hornos, prensas, maquinaria electrónica, plantas industriales, comerciales, agrícolas o ganaderas.

Maquinaria para la construcción:

Palas cargadoras, excavadoras, grúas, etc.

Vehículos:

Camiones, autobuses, taxis y automóviles.

Electrónico-Infornática:

Computadoras, programas de cómputo (software), equipos y sistemas, etc.

Maquinaria para Artes Gráficas:

Máquinas de fotocomposición, tipografía y ecografía.

Otros:

Cualquier clase de elementos o maquinaria que esté considerada como bien de equipo; es decir, que sea capital productivo.

2.2 El *Leasing* en Guatemala

Incluso y cuando no existe una normativa prudencial específica que regule el negocio del *Leasing*, de hecho el mismo opera en función de los artículos contenidos en la nueva Ley de Bancos y Grupos Financieros, que puede ser considerada como una normativa explícita, tal como se menciona en los artículos 36 y 41 de la referida Ley:

Artículo 36. Empresas especializadas en servicios financieros. Las empresas especializadas en servicios financieros, que sean parte de grupos financieros, estarán sometidas a supervisión consolidada por parte de la Superintendencia de Bancos. Cada una de estas empresas deberá tener un objeto social exclusivo dentro de los siguientes:

- a) Emitir y administrar tarjetas de crédito.
- b) Realizar operaciones de arrendamiento financiero.
- c) Realizar operaciones de factoraje.
- d) Otros que califique la Junta Monetaria, previo dictamen de la Superintendencia de Bancos.

Artículo 41. Operaciones y servicios. Los bancos autorizados conforme esta ley podrán efectuar operaciones en moneda nacional o extranjera y prestar los servicios siguientes:

- b) Operaciones activas:
 6. Realizar arrendamiento financiero.
 7. Realizar factoraje.
 8. Adquirir y conservar la propiedad de bienes inmuebles o muebles, siempre que sean para su uso, sin perjuicio de lo previsto en el numeral 6 anterior.

En Guatemala, el *Leasing* o arrendamiento financiero es un sistema de financiamiento y captación de capitales relativamente nuevo y poco conocido, por lo que no ha generado muchas experiencias; ha sido

utilizado más bien por medianas y grandes empresas. Sin embargo, en el país, a finales de la década de los 70, la empresa Financiera Arrendadora Centroamericana (FINARCA), de capital nicaragüense, abrió una sucursal en Guatemala y fue la primera en ofrecer este servicio. Actualmente esta empresa ofrece dentro de su portafolio de servicios una línea de financiamiento denominada Programa de Arrendamiento Financiero para la Pequeña y Mediana Empresa (FINAPYME), como una alternativa de financiamiento para las PYME's guatemaltecas en el arrendamiento de bienes de capital para pequeñas y medianas empresas industriales, comerciales, de transporte y de servicio. FINAPYME ofrece las siguientes modalidades de arrendamiento: a) arrendamiento directo; b) arrendamiento solidario; y c) arrendamiento con proveedores.

- *Arrendamiento directo.* Consiste en otorgar directamente el arrendamiento de bienes para pequeños y medianos industriales, comerciantes, transportistas y empresarios en el área de servicios.
- *Arrendamiento solidario.* Consiste en ofrecer arrendamiento financiero por medio de grandes empresas industriales a sus distribuidores de productos que requieran bienes de capital para brindar sus servicios.
- *Arrendamiento con proveedores.* Consiste en organizar, con el apoyo de proveedores de bienes de capital, paquetes de financiamiento de arriendo a nichos de pequeñas y medianas empresas que demandan en mayor volumen productos estandarizados.

Los bienes que se financian por medio de FINAPYME SON:

- Equipos industriales, de almacenamiento y de construcción.
- Vehículos de distribución, transporte pesado y transporte interurbano.
- Mobiliario comercial y de servicio.

Además, por medio de los proveedores, FINARCA brinda entrenamiento técnico individualizado para la instalación, el manejo y el mantenimiento de los bienes dados en arrendamiento.

Los montos que se financian bajo el programa FINAPYME oscilan entre US\$10,000 y US\$200,000. Los términos de financiamiento dependen de las características del bien a arrendar y de la capacidad de la inversión en generar el flujo de caja requerido.

3. Marco normativo para el *Leasing* en Guatemala - - - -

Por ser el *Leasing* un contrato de crédito, autónomo, bilateral, de ejecución continuada y oneroso, de carácter financiero o crediticio, se basa en el Código de Comercio, específicamente en el artículo 713, Contrato Estimatorio, por el cual una parte entrega a la otra una o varias cosas muebles para que le pague un precio, o bien le devuelva las cosas dentro de un plazo, se regirá por las siguientes reglas:

- 1o. El consignatario no quedará liberado de la obligación de pagar el precio de lo recibido, porque sea imposible su total restitución, aún por causas que no le sean imputables.
- 2o. El consignatario podrá disponer válidamente de las cosas, pero éstas no podrán ser embargadas por los acreedores de aquél mientras no haya sido pagado el precio.
- 3o. El consignante pierde su derecho de disposición sobre las cosas en tanto que no le sean restituidas.

3.1 Normativa de operaciones

En Guatemala no existe una ley o reglamento específico referido al arrendamiento financiero o *Leasing* que pueda ser considerado como normativa de operaciones. No obstante, las entidades financieras que realizan *Leasing*, tienen una norma general para sus operaciones por medio de la resolución de Junta Monetaria No. JM-752-93, "Autorización a las Instituciones Bancarias para realizar operaciones activas, pasivas y de confianza que no estén explícitamente previstas en las Leyes Bancarias y Financieras", la cual indica:

"La Junta Monetaria Resuelve: 3. Aprobar los lineamientos generales a seguir por las instituciones bancarias para realizar operaciones de arrendamiento financiero, conforme al texto que aparece en el anexo 3 de la presente resolución".

El anexo 3, "Lineamientos generales para realizar operaciones de arrendamiento financiero", indica:

- a. El arrendamiento financiero implica la adquisición de bienes para el uso de las instituciones bancarias, con el fin de otorgar crédito.
- b. Los contratos de arrendamiento financiero se registrarán en la contabilidad de los bancos como activos financieros, afectos al requerimiento mínimo de capital a que se refiere la literal a) del artículo 47 de la Ley de Bancos y Grupos Financieros.
- c. La amortización de los activos financieros, constituidos por los contratos de arrendamiento financiero, se efectuará de conformidad con las cuotas previstas en los propios contratos. El valor de las cuotas se fijará de manera que en el plazo convenido se amortice el monto pactado en el contrato respectivo.

3.2 Tratamiento legal para los contratos de *Leasing*

Actualmente, los contratos que se utilizan en operaciones de *Leasing* o arrendamiento financiero en Guatemala son documentos públicos sobre bienes tangibles normados por el Código Civil y el Código de Comercio.

La duración del contrato es fijada en relación con la duración económica del bien, pues el mismo constituye la garantía de la operación. De esta manera, el *derecho de propiedad* cumple con la función instrumental de servir como *medio de garantía* por el financiamiento otorgado al arrendatario.

3.3 Prohibiciones para las instituciones financieras que realizan *Leasing*

Los artículos que se refieren a las prohibiciones para las instituciones que realizan arrendamiento financiero se circunscriben a la Ley de Bancos y Grupos Financieros y la Ley de Sociedades Financieras Privadas, y son los siguientes:

Ley de Bancos y Grupos Financieros

Artículo 45. A bancos. A los bancos les está prohibido:

- d. Adquirir o conservar la propiedad de bienes inmuebles o muebles que no sean necesarios para el uso de la entidad, excepto cuando les sean adjudicados activos extraordinarios o aquellos que se destinen a operaciones de arrendamiento financiero, de conformidad con la presente ley.

Artículo 46. A empresas del grupo financiero. A las empresas del grupo financiero les está prohibido:

- b. Otorgar financiamiento directo o indirecto para la adquisición de acciones representativas de su capital, de la empresa controla-

dora, de la empresa responsable o de cualquier otra empresa financiera del grupo al que pertenezca.

- c. Realizar operaciones y prestar servicios financieros que la Junta Monetaria considere incompatibles con el negocio financiero.

Artículo 47. Concentración de Inversiones y Contingencias. Los bancos y las sociedades financieras no podrán efectuar operaciones que impliquen financiamiento directo e indirecto de cualquier naturaleza, sin importar la forma jurídica que adopten, tales como, pero no circunscrito a, bonos, pagarés, obligaciones y/o créditos, ni otorgar garantías o avales, que en conjunto excedan los porcentajes siguientes:

- a. Quince por ciento del patrimonio computable a una sola persona individual o jurídica, de carácter privado, o a una sola empresa o entidad del Estado o autónoma.

Ley de Sociedades Financieras Privadas

Artículo II. A las Sociedades Financieras les está prohibido:

- a. Otorgar créditos con vencimiento menor de tres años, salvo lo establecido en el inciso l) del artículo 5º. de esta ley (otorgar préstamos con garantía de documentos que provengan de operaciones de venta a plazos de bienes muebles, cuando se refieran a empresas que puedan ser financiadas por estas instituciones), o cuando sea para financiar labores productivas de las empresas en que tuviere participación directa, o cuyos activos se encuentran gravados a favor de Sociedades Financieras.
- h. Adquirir inmuebles, excepto aquellos que destinen a instalar sus oficinas o dependencias y los que necesiten para el desarrollo de planes de inversión aprobados previamente por la Junta Monetaria.

- i. Explotar por su cuenta minas, plantas metalúrgicas, establecimientos mercantiles o industriales o fincas rústicas, sin perjuicio de la facultad de poseer bonos, obligaciones, acciones u otros títulos de dichas empresas; salvo que las reciban en pago de créditos o para aseguramiento de los ya concertados, en cuyo caso podrán continuar en la explotación con autorización de la Junta Monetaria y sin exceder de los plazos señalados en el artículo 14 de esta ley.

1.4 Aspectos contables

En las normas de contabilidad del Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores (IGCPA), se describe el proceso contable para el asiento de las operaciones de arrendamiento financiero en los estados financieros, tanto del arrendatario como del arrendador, las cuales se describen a continuación:

a) Tratamiento contable del *Leasing* financiera

1. En los estados financieros del arrendador

Un arrendamiento de capital debe exponerse en los estados financieros del arrendador, mediante el registro de una cuenta por cobrar equivalente al valor total del contrato (valor justo). Además, deberán reconocerse los ingresos diferidos correspondientes durante el tiempo de vigencia del contrato de arrendamiento, regularizándolos periódicamente.

2. En los estados financieros del arrendatario

Al transferirse sustancialmente los riesgos y beneficios, un arrendamiento de capital debe exponerse en los estados financieros del arrendatario al inicio del arrendamiento, mediante el registro de una cuenta de activo sujeta a depreciación y su contrapartida, una cuenta de pasivo por el valor total del contrato (valor justo).

Si bien, en realidad el contrato de arrendamiento no otorga al arrendatario la propiedad del activo arrendado, en el caso del arrendamiento financiero la sustancia y realidad financiera es que el arrendatario recibe los beneficios económicos por la utilización del bien arrendado durante la mayor parte de su vida útil a cambio de obligarse a pagar, por ese derecho, una cantidad similar a su valor justo más costos incidentales necesarios.

b) Tratamiento contable del *Leasing* operativo

1. En los estados financieros del arrendador

Un arrendamiento operativo debe exponerse en los estados financieros del arrendador mediante el registro de una cuenta de activo sujeta a depreciación por el valor del costo del bien. En cambio, los alquileres cobrados se incluyen en una cuenta de ingreso durante el periodo del arrendamiento.

2. En los estados financieros del arrendatario

Un arrendamiento operativo debe exponerse en los estados financieros del arrendatario mediante el registro de una cuenta de gastos por el valor del alquiler según se indique en el contrato mientras esté en vigencia el mismo.

3.5 Marco impositivo

La Legislación Tributaria en Guatemala no contempla un aspecto legal específico para el *Leasing*, sin embargo, únicamente en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), se identifican algunas referencias que se vinculan directamente con éste, las cuales se describen a continuación:

Artículo 2. Definiciones. Para los efectos de esta ley se entenderá:

1. Por venta: Todo acto o contrato que sirva para transferir a título oneroso el dominio total o parcial de bienes muebles o inmuebles situados en el territorio nacional, o derechos reales sobre ellos, independientemente de la designación que le den las partes y del lugar en que se celebre el acto o contrato respectivo.
2. Por servicio: La acción o prestación que una persona hace para otra y por la cual percibe un honorario, interés, prima, comisión o cualquiera otra forma de remuneración, siempre que no sea en relación de dependencia.

Bajo estos dos incisos del artículo indicado anteriormente, se incluye el *Leasing* financiero y operativo, ya sea como venta o como servicio, por lo que lo hace generador del impuesto, tal y como se describe en el siguiente artículo:

Artículo 3. Del hecho generador. El impuesto es generado por:

1. El arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.

La base imponible del impuesto está conformada por el valor total de cada cuota, incluido el costo financiero incorporado en dicha cuota.

El pago del impuesto se debe efectuar de la siguiente forma:

Artículo 4. De la fecha de pago del impuesto. El impuesto de esta ley debe pagarse:

5. En los arrendamientos y en la prestación de servicios periódicos, al término de cada periodo fijado para el pago de la renta o remuneración efectivamente percibida.

Lo anterior es una interesante opción para quienes eligen el financiamiento por medio de *Leasing*, ya que el pago del impuesto no se realiza en su totalidad al arrendar el bien si no se diluye proporcionalmente en el monto de los pagos acordados entre el arrendatario y

el arrendador. En caso de ejercerse la opción de compra, dicha operación recibirá el tratamiento común de las operaciones de compraventa sobre la base del valor residual del bien pactado en el respectivo contrato. En ambos casos, el pago del impuesto se registra como gastos 100% deducibles del Impuesto Sobre la Renta (ISR), por lo que esta tecnología de financiamiento resulta una buena opción para los empresarios.

4. El Leasing financiero² - - - -

4.1 Características principales del Leasing financiero

El Leasing financiero o arrendamiento con opción a compra, se refiere a la solicitud expresa, de una empresa o persona a una institución financiera, para la compra de un determinado bien, sea mueble o inmueble, pactando con esta última la opción de compra al final del periodo de arrendamiento.³

El arrendatario está obligado irrevocablemente a continuar arrendando el bien hasta el final del periodo convenido, pagando a lo largo de éste la totalidad del capital e intereses, gastos y comisiones que se hayan pactado. Este tipo de Leasing suele tener una duración entre 3 y 5 años para bienes muebles (dependiendo del tiempo de vida útil de ese bien), mientras que para bienes inmuebles puede extenderse a más largo plazo.

² En el anexo se describe un ejemplo práctico de la opción Leasing versus compra directa.

³ "Amat". Op. cit.

Las características principales del Leasing financiero son:

- * Es realizado, principalmente, por bancos y financieras del sistema, y por empresas especializadas en Leasing (por ejemplo: Arrendadora Centroamericana).
- * El arrendatario puede elegir el bien, con sus características específicas, así como seleccionar al proveedor del bien.
- * Generalmente se utiliza para la adquisición de bienes nuevos; sin embargo, se puede utilizar para bienes usados, pero con exigencias adicionales.
- * La conservación y mantenimiento del bien corren por cuenta del arrendatario (excepción en el caso de Leasing de alta tecnología y de equipo electrónico, por ejemplo: fotocopiadoras, equipos de telecomunicaciones, etc.).
- * La depreciación del bien es absorbida por el arrendatario.
- * El plazo de la operación no es mayor al de la vida útil del bien.
- * El bien tiene que estar asegurado durante el periodo del Leasing, soportando el arrendatario el costo del mismo. Este costo puede ser financiado por el arrendador.
- * Por lo general no son necesarias mayores garantías, puesto que la propiedad del bien está a nombre de la entidad financiera.
- * El Leasing permite conservar el capital para otras inversiones o la operación en lugar de atarlo a activos fijos.
- * Otorga a las empresas nuevas formas de financiamiento ante los requerimientos de equipos presentes y futuros.
- * Garantiza un pago fijo mensual por el plazo contratado, lo que facilita a la empresa una planeación con relación a su flujo de efectivo.

- Protege a las empresas del riesgo de quedarse con un equipo que no satisfaga sus necesidades a corto plazo, lo cual evita la problemática de deshacerse de un equipo obsoleto.

5. Ventajas del *Leasing* - - - -

La literatura económica y la experiencia práctica en varios de los países que han tenido relevante desarrollo del mercado del *Leasing*, han identificado sus ventajas agrupadas bajo tres áreas: financieras, fiscales y operativas. Las tres se describen a continuación:

5.1 Ventajas fiscales y financieras

Las ventajas fiscales y financieras están estrechamente vinculadas, por lo que se resumen en los siguientes aspectos:

- **Deducción de impuestos**

Un ejemplo claro sobre la deducción de impuestos es cuando el dueño de un activo hace frente a una imposición fiscal más alta que el monto anualizado por concepto de alquiler del bien, ya que la carga impositiva es 100% deducible del Impuesto Sobre la Renta (ISR).

- **División de riesgos entre el arrendador y el arrendatario**

Ya que el bien se queda en propiedad del arrendador, el riesgo de la insolvencia del arrendatario no es un punto tan clave como lo es en caso de un crédito convencional. En caso de insolvencia, el arrendador puede vender el bien a una tercera persona. Por eso, en el caso del *Leasing*, se aplica perfectamente la siguiente regla: cuanto más alto es el valor de utilización del bien para que una tercera persona lo pueda

- El *Leasing* como producto alternativo de financiamiento para la MiPyMe en Guatemala adquirir, menor valor tendrán las garantías del arrendatario para el arrendante.

5.2 Ventajas operativas

El financiamiento por medio de *Leasing*, representa las siguientes ventajas operativas:

- **Flexibilidad**

El arrendamiento financiero agrega valor al arrendatario maximizando la flexibilidad de cómo se utiliza el activo. Una cláusula de cancelación incluida en el contrato de *Leasing* puede ser muy valiosa cuando existe mayor probabilidad de que un activo llegue a ser obsoleto tecnológicamente.

- **Bajos precios**

Por ejemplo, si un fabricante de computadoras es el abastecedor/arrendador, puede proporcionar el mantenimiento para sus propios productos, lo que le permite bajar los precios por este concepto, y brinda un servicio más eficiente ya que conoce el desgaste de los productos que oferta. Además, como arrendador, el fabricante de computadora es más probable que tenga el conocimiento y el acceso al mercado de ordenadores usados para colocar el que ya no es útil, lo que le permite asumir mejor el riesgo del valor residual del bien.

- **Acceso a nuevos modelos**

Si el arrendador es un fabricante que desarrolla un modelo más avanzado tecnológicamente, y si en el contrato se establece una cláusula de cancelación, se permite que el arrendatario conserve el viejo activo de la generación anterior u opte por el nuevo con un costo relativamente bajo. Cuando el arrendatario ejercita la opción para adquirir el modelo más desarrollado, el riesgo del valor residual del viejo equipo de la generación anterior se transfiere al arrendador que

con su conocimiento del mercado secundario, tenga más probabilidades de colocarlo al valor residual actual.

6. Ventajas comparativas del *Leasing* aplicado a las MiPyMe -----

El sistema de *Leasing* de activos con opción a compra ha respondido a las necesidades que se hallan aún sin cubrir dentro de las empresas nuevas de pequeña y mediana escala, atrayendo a los prestatarios en detrimento de la financiación bancaria. Si se analiza con detenimiento el funcionamiento de este sistema, se pueden determinar varias de las ventajas que ofrece a todas las partes involucradas, las cuales se describen a continuación:

6.1 Para los arrendatarios (particularmente PYMES)

A pesar de ser un negocio con márgenes altos, el *Leasing* ofrece a los arrendatarios una serie de ventajas, a saber:

- Los requisitos de garantía de pago son menos exigentes, sobre todo en cuanto al análisis de la trayectoria del arrendatario a través de sus balances generales. Ello facilita el acceso de las PYMES a este tipo de financiamiento, especialmente al comparar dichos requisitos con las rígidas exigencias normales que conllevan los préstamos bancarios convencionales.
- Disponibilidad. En muchos de los países en vías de desarrollo, el sistema de *Leasing* puede ser el único sistema de financiamiento disponible para la compra de equipos a mediano y largo plazo, bajo mecanismos alternos que permiten dar financiamiento a más largos plazos,

lo que las líneas tradicionales de crédito y microcrédito no contemplan.

- Conveniencia. El financiamiento a través del sistema de *Leasing* con opción a compra puede ser instrumentado en forma mucho más rápida que los financiamientos de los préstamos convencionales, ya que muy a menudo no se requieren garantías externas para ser aprobados.
- Costos de transacción más bajos. A pesar de los márgenes relativamente altos del negocio de *Leasing*, los costos de preparación de los documentos de constitución de garantías son menores, así como es más corto el tiempo de procesamiento que los préstamos convencionales. Esto da como resultado que los costos de transacción del *Leasing* sean más bajos; algo muy importante, especialmente en el caso de los pequeños prestatarios.
- Pagos de bajas cuotas iniciales. El sistema de *Leasing* puede financiar una porción mayor del capital de adquisición de los equipos que la financiada por los operadores convencionales bancarios y no bancarios, con un pago inicial de monto muy bajo frecuentemente.
- Alta flexibilidad. Los contratos de *Leasing* se pueden estructurar de tal forma que se acoplen con los requerimientos de flujo de caja de los arrendatarios. No afecta el índice de solvencia del arrendatario, ya que el arrendamiento no se considera una deuda y, por lo tanto, no se registra en los pasivos.
- Incentivos fiscales. En Guatemala, los arrendatarios bajo el sistema de *Leasing* pueden considerar como gasto operativo la totalidad de las cuotas que pagan por concepto de *Leasing* con opción a compra, y por tanto pueden deducir dichas sumas de la utilidad de los respectivos ejercicios antes de impuestos (del Impuesto Sobre la Renta). Mientras que en el caso de los préstamos bancarios sólo se pueden deducir de la utilidad antes de impuestos, las sumas correspondientes al pago de intereses durante el ejercicio anual correspondiente.

Más aún, las arrendadoras pueden transferir las deducciones al activo por concepto de depreciación de los equipos arrendados directamente a los arrendatarios, mediante la reducción del costo financiero.

6.2 Para las instituciones arrendadoras

Las instituciones arrendadoras también benefician a las PYMES:

- * El mantener la propiedad de los activos les provee una gran seguridad a los arrendadores, particularmente en nuestro país, ya que las leyes sobre garantías y respaldos son débiles, lo cual inhibe en gran medida el préstamo bancario. El sistema de *Leasing* con opción de compra ofrece (a menudo) la ventaja de no exigir más garantía que los mismos bienes entregados en *Leasing*, lo cual por extensión simplifica notablemente el proceso de recuperación de los activos.
- * Dedicación exclusiva de los fondos del financiamiento. Los arrendatarios adquieren los bienes que necesitan en forma directa de los fabricantes y proveedores, evitando con ello que una parte o la totalidad de dichos fondos destinados a la inversión en activos sea empleada por los arrendatarios en otros fines ajenos a aquellos para lo cual se solicitan.
- * Al simplificar la documentación requerida se reducen en forma significativa los costos financieros, lo que a su vez permite a las empresas arrendadoras manejar grandes volúmenes de cartera en *Leasing* de una forma eficiente.

6.3 Para las autoridades administrativas

En otros países han sido las autoridades gubernamentales las que han promovido el sistema de *Leasing* con opción a compra como una manera de estimular las inversiones en sus respectivas economías, ya que el *Leasing* ha demostrado ser una fuente financiera adecuada para

el sector privado emergente de los países con economías en transición y para las regiones del mundo con bajos niveles de ingresos. El sistema de *Leasing* ofrece ventajas: amplía la competencia en el sector financiero, e induce innovaciones tales como el análisis de crédito basado en el flujo de caja, tanto para las empresas mercantiles como para los entes financieros.

7. Metodologías genéricas para operaciones de *Leasing* - - - -

Por ser el *Leasing* una operación realizada por entidades financieras reguladas, las metodologías operativas para evaluar y otorgar el financiamiento a través de esta modalidad se realizan de una manera similar a la evaluación de créditos en el sistema financiero tradicional. Las acciones más importantes son:

7.1 Procedimiento de evaluación y aprobación

El proceso genérico para la realización del arrendamiento financiero se describe a continuación:

a) Entrevista inicial

Al solicitar la persona financiamiento para la adquisición de un bien o servicio por medio de *Leasing*, el ejecutivo de negocios deberá realizar una entrevista inicial donde toma el primer acercamiento con el cliente. En esta etapa debe determinar por lo menos los siguientes aspectos:

- * ¿Quién es el arrendatario?
- * ¿Por qué acudió a este sistema de financiamiento?

- * ¿Qué bien es el que necesita?
- * ¿Cuál es el propósito del arrendamiento?
- * ¿Cómo ayudará al solicitante el bien a arrendar?
- * ¿De dónde provendrán los fondos para pagar las cuotas del arrendamiento?
- * ¿Cuál es la información financiera disponible?

Una vez completada esta etapa, el ejecutivo tiene ya una idea básica del cliente, procediendo a explicarle:

- * Condiciones del arrendamiento y sus ventajas, tales como: no se solicitan garantías adicionales, plazo, ventaja impositiva y acceso a bienes nuevos.
- * Cuota y valor residual.
- * Modalidades del servicio.
- * Requisitos.
- * Gastos a ser absorbidos por el arrendatario o que pueden ser financiados.

Luego de las dos etapas anteriores, el arrendador y el futuro arrendatario deben especificar detalles para aceptar todas las condiciones y demostrar su aceptación mediante la firma de una solicitud formal de financiamiento.

b) Relevamiento de información

A continuación y con posterioridad a contar con la firma en la solicitud de arrendamiento financiero de un bien, las empresas de *Leasing* proceden a recolectar la información acerca del cliente y así realizar la evaluación correspondiente.

Para el relevamiento de información, las empresas de *Leasing* se basan generalmente de los siguientes puntos:

- * Información histórica del arrendatario. Esta información se obtiene de diversas fuentes, tales como: registros de la propia institución financiera, empresas de referencias crediticias, central de riesgos de los bancos, etc., y consiste en la verificación de referencias crediticias y de morosidad del futuro arrendatario o la empresa que representa.
- * Posteriormente se realiza una visita de verificación del negocio y se efectúa un chequeo de referencias personales.

A partir de este relevamiento de información se elabora el historial crediticio del arrendatario, el cual servirá para evaluar la futura operación con la institución de *Leasing*.

c) Evaluación

Después de completar el historial crediticio del arrendatario, el arrendador procede a evaluar el financiamiento del bien, basándose principalmente en los siguientes tres factores:

- * Personal. Es decir, si la persona satisface los requisitos de honestidad, integridad y capacidad.
- * Económico. Consiste en verificar las condiciones en las que se desenvuelve el arrendatario, por ejemplo; la experiencia en el rubro, el entorno económico, la situación de su empresa o actividad, condiciones económicas del país y de países limítrofes, etc.
- * Financiero. Consiste en una revisión y análisis de los datos financieros para asegurarse de que el arrendatario genere un flujo de caja suficiente para que se lleve a cabo y concluya satisfactoriamente con la compra del bien, donde el servicio al financiamiento no comprometa más allá del 25% de sus ingresos.

d) Aprobación

Si el proceso anterior y los datos generados son positivos, el arrendador procede a elaborar el expediente de arrendamiento; se procede a la firma del contrato de *Leasing* y se adquiere el bien solicitado.

7.2 Procedimientos operativos y de control interno

Tal como en el caso del procedimiento operativo para el arrendamiento financiero, el control interno de las distintas operaciones que las instituciones de *Leasing* deben realizar, se divide en:

a) Fase inicial

Esta fase está destinada a las operaciones previas al desembolso del financiamiento para la operación de *Leasing*. Como se describe en el inciso b), numeral 7.1, Procedimiento de evaluación y aprobación, para que el proceso inicie debe hacerse un relevamiento de la información del cliente, la cual no concluirá sin la presentación de los siguientes requisitos:

- * Visitar la empresa y domicilio del cliente.
- * Determinar cuál es su actividad.
- * Recopilar toda la información financiera, flujos de caja, respaldos de compras y ventas, etc.
- * Concluir la investigación de referencias crediticias del solicitante.

b) Fase administrativa y legal

Esta fase comprende completar todos los requisitos administrativos y legales para la operación de *Leasing*, tales como la elaboración y firma del contrato, y el desembolso del financiamiento destinado al arrendamiento del bien.

● El *Leasing* como producto alternativo de financiamiento para la MiPyMe en Guatemala

Para el desembolso del financiamiento se debe constatar que el proveedor se encuentra con el bien listo para entrega y que el arrendatario haya dado las instrucciones para dicho desembolso.

c) Fase de seguimiento y cobranza

Generalmente, para el seguimiento de los contratos de arrendamiento, las instituciones financieras realizan dos tipos de seguimiento:

- * Seguimiento de la operación. Se refiere al control de cómo ha evolucionado el cliente, el sector económico al que pertenece, fuente de repago, destino del dinero desembolsado, situación crediticia y nivel de endeudamiento.
- * Seguimiento de la inspección del bien. Se refiere a las visitas periódicas que se realizará al cliente para constatar el estado del bien, el uso que se le está dando, verificar el mantenimiento y, dado el caso, solicitar un avalúo por peritos especializados de acuerdo con el bien arrendado.

Para el proceso de cobranza, el procedimiento operativo es el siguiente:

- * Al momento del desembolso al proveedor, se entrega el bien al arrendatario junto con el cronograma de pagos.
- * Diez y cinco (10 y 5) días antes del vencimiento de pago de cada cuota se envían avisos al arrendatario.

En caso de que el cliente no llegue a cancelar su cuota el día de vencimiento:

- * Se contacta con el cliente, para determinar la causa del incumplimiento.

- Si el incumplimiento no es con razón justificada, se envía una carta al cliente para apercibirle de pagar.
- Si no paga se realiza una visita al negocio del cliente.
- Si no se logra el pago, se realiza la visita al cliente con acompañamiento del abogado de la empresa.
- Por último, si el resultado no es positivo, se le envía la carta de resolución de contrato.

d) Fase de recuperación del bien

En esta última fase, la institución financiera da un plazo al cliente para la devolución del bien o, en su caso, negociar la adquisición final por parte del arrendatario. Los bienes en arrendamiento en esta fase tienen un costo residual mucho menor que una compra al contado nueva, lo que hace también atractiva su adquisición por parte del arrendatario, ya que los costos que implican son mucho menores.

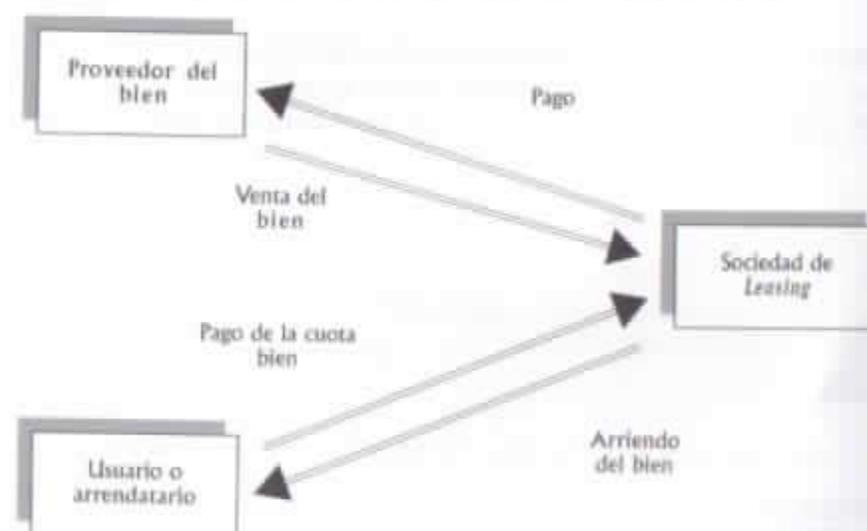
8. Factores para el éxito del arrendamiento financiero -----

Algunos elementos identificados por los operadores financieros como factores de éxito en una operación de *Leasing*, son:

- Correcta evaluación del solicitante.
- Correcta definición y elaboración del contrato, ya que se hace necesario puntualizar que la designación al arrendatario como "depositario" del bien arrendado constituye el punto esencial para la recuperación del bien en caso de que éste no se haga por las vías normales.

- El *Leasing* como producto alternativo de financiamiento para la MiPyMe en Guatemala
- Supervisión del desembolso del financiamiento al proveedor del bien, así como la recepción del bien por parte del arrendatario en las condiciones prometidas por el proveedor.
- Efectuar un estricto seguimiento al arrendatario para determinar el buen uso y el mantenimiento que éste le da al bien.

Modelo de funcionamiento del *Leasing* o arrendamiento financiero



Fuente: *El Leasing en entidades microfinancieras*, 133(135-190).

Decisión entre *Leasing* versus compra: un ejemplo -

Para comparar si la alternativa de *Leasing* es más favorable que la compra al contado de un bien, se puede seguir un método sencillo que nos permitirá una adecuada toma de decisión. El método comprende tres pasos:

- * Comparar el precio de la compra al contado versus compra por medio de *Leasing*.
- * Comparar los efectos de impuestos.
- * Comparar el valor presente.

El siguiente ejemplo demuestra la aplicación de este método:

Una empresa está interesada en adquirir una máquina que le permita aumentar su producción. La máquina tiene un valor de Q25,000. Se plantean dos posibilidades: 1) comprar al contado, o 2) arrendarla por un plazo de cinco años. Con esta última opción, el arrendador ofrece al arrendatario la compra de la máquina después del término del contrato por Q2,500. Los costos de seguridad y de reparación son iguales para ambas opciones.

Paso uno: Comparar el precio de compra versus arrendamiento

El primer paso del análisis es generar una lista de precio de la compra al contado versus costos del contrato de *Leasing*.

	Compra	Leasing
Hoy	Q25,000	Q5,250
1 año desde hoy		Q5,250
2 años desde hoy		Q5,250
3 años desde hoy		Q5,250
4 años desde hoy		Q5,250
5 años desde hoy		Q5,250

Paso dos: Comparar los efectos de impuestos

Una de las más importantes diferencias entre el contrato de arrendamiento y la compra al contado, es la comparación del tratamiento tributario.

El valor de una deducción de impuestos es determinado por el resultado de multiplicar la deducción por la tasa marginal de impuestos. Con esta regla y para el caso del bien, considerado en nuestro ejemplo, se debe desgravar linealmente por un tiempo de siete años en caso de la compra al contado. Por eso tenemos que dividir el monto de compra de Q25,000 por 7 (años) y obtenemos un monto de Q3,571. La empresa tiene por ejemplo una tasa marginal de impuestos aplicable de 15%; consecuente el ahorro de impuestos para efectos de deducción fiscal, solamente es aplicable el 15 % de Q3,571, lo que nos daría un monto de deducción equivalente a Q536.

Con un contrato de arrendamiento financiero, cada plazo cuenta como una deducción de impuestos y multiplicándola por la tasa marginal de impuestos se puede determinar su valor total. En nuestro ejemplo, cada plazo anual de Q5,250 refleja una deducción de impuestos de Q788 (Q5,250 por 0.15), lo que nos indica que los costos después de deducir los impuestos de cada pago, tiene un valor de Q4,462 (Q5,250-Q788 = Q4,462). La opción de compra del bien después de finalizado el plazo del contrato es también deducible del pago de impuestos.

Ahora, con las consideraciones anteriores, podemos reelaborar la tabla generada inicialmente (paso uno) incluyendo las consideraciones de los efectos de impuestos.

	Costos después Impuestos de la compra	Costos después Impuestos del Leasing
Hoy	Q24,464	Q4,462
1 año desde hoy	Q -536	Q4,462
2 años desde hoy	Q -536	Q4,462
3 años desde hoy	Q -536	Q4,462
4 años desde hoy	Q -536	Q4,462
5 años desde hoy	Q -536	Q2,125
6 años desde hoy	Q -536	0

Los números negativos de la columna de compra hay que interpretarlos como ahorros más que como costos.

Paso tres: Comparar los valores presentes

Los valores después del pago de impuestos deben ser calculados tomando en cuenta el tiempo en que se han incurrido. Ya que el dinero tiene un valor en el tiempo, es evidente que cada vez más es invertido por un período de tiempo para ganar intereses, o es prestado para generar el pago de intereses.

Esta consideración debe ser tomada en cuenta para comparar los valores presentes entre la compra del bien o el arrendamiento. Para el cálculo de los valores presentes se deben considerar dos variables: 1) costo futuro, expresado en términos de Quetzales de hoy, se denomina valor actual, y 2) el tipo de interés, que se relaciona directamente con la moneda en que se solicite o se invierta (Q o US\$).

En nuestro ejemplo la empresa podría solicitar un préstamo al 11.8%, que después de la deducción de impuestos de un 15% tiene un valor

de 10%. La siguiente tabla de los factores del valor presente es usada para encontrar los valores actuales desde hoy y hasta en seis años. La empresa multiplica los factores de valor presente por los costos de impuestos. Los factores son calculados con la fórmula siguiente:

$$1 / (1+is)^t$$

donde *is* significa la tasa de intereses después impuestos y *t* los años

	Costos después Impuestos de la compra		Factor Presente		Valor
Hoy	Q24,464	X	1.0000	=	Q24,464
1 año desde hoy	Q -536	X	0.9091	=	Q -487
2 años desde hoy	Q -536	X	0.8264	=	Q -443
3 años desde hoy	Q -536	X	0.7513	=	Q -403
4 años desde hoy	Q -536	X	0.6830	=	Q -336
5 años desde hoy	Q -536	X	0.6209	=	Q -333
6 años desde hoy	Q -536	X	0.5645	=	Q -303

Coste total del valor presente Q22,129

El mismo proceso deber realizarse para determinar el valor presente de los costos después de impuestos del arrendamiento con opción a compra.

	Costos después Impuestos de Leasing		Factor Presente		Valor
Hoy	Q4,462	X	1.0000	=	Q4,462
1 año desde hoy	Q4,462	X	0.9091	=	Q4,056
2 años desde hoy	Q4,462	X	0.8264	=	Q3,687
3 años desde hoy	Q4,462	X	0.7513	=	Q3,352
4 años desde hoy	Q4,462	X	0.6830	=	Q3,048
5 años desde hoy	Q2,125	X	0.6209	=	Q1,319
6 años desde hoy	Q 0	X	0.5645	=	Q 0

Coste total del valor presente Q19,924

En términos de Quetzales de hoy, la opción del arrendamiento con opción de compra costaría Q19,924 y la opción de compra directa costaría Q22,129. Como podemos ver, el arrendamiento con opción a compra presenta una ventaja en el monto, ya que tiene una diferencia, para este ejemplo, de Q2,205.



La presente edición de *El Leasing como producto alternativo de financiamiento para MIPyMe en Guatemala* se terminó de imprimir en los talleres de *Thapa Cero ediciones* (5ª avenida 4-75 zona 2, Tel. 238-0175, 250-1031), en agosto de 2003. El tiro sobre bond 80 gramos es de 500 ejemplares.

La Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH Cooperación Técnica Alemana, que pertenece al Gobierno Federal alemán, es una empresa con presencia mundial en el campo de la cooperación al desarrollo. Su objetivo es contribuir positivamente al desarrollo político, económico, ecológico y social de los países en desarrollo a efecto de mejorar las condiciones de vida y las perspectivas de la población, así como impulsar procesos de reforma y transformación. Mediante sus servicios apoya procesos complejos de desarrollo y reformas, contribuyendo al desarrollo sostenible en el mundo. Su principal mandante es el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ). En Guatemala, la GTZ implementa diversos programas y proyectos, contribuyendo a combatir la pobreza y apoyando el proceso de paz, la conciliación nacional y la democratización.

El Programa Promoción de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala (GTZ/PROMOCAP) tiene el objetivo de mejorar la situación socioeconómica de la microempresa, pequeña y mediana empresa, así como fomentar el empleo de la población desfavorecida, contribuyendo efectivamente al proceso de paz y la democratización de Guatemala. También constituye un objetivo de GTZ/PROMOCAP, basado en el enfoque de la "Competitividad Sistémica", que los empresarios y las personas emprendedoras con potencial de desarrollo en los sectores desfavorecidos de la población, incrementen su competitividad en el mercado de bienes y servicios y en el mercado laboral. GTZ/PROMOCAP actúa desde 1997 a través de diferentes métodos de asistencia técnica en los campos de los servicios de desarrollo empresarial, la capacitación emprendedora, el sistema financiero para pequeños empresarios y el desarrollo económico local.

Esta serie de cuadernos de trabajo editados por GTZ/PROMOCAP tienen como objetivo facilitar información acerca de los temas más relevantes en el contexto del fomento de la MiPyMe en Guatemala y América Latina.



MinEco
Ministerio de Economía de Guatemala



Programa Promoción de la Microempresa,
Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala



Cooperación técnica alemana



1ª avenida 9-23 zona 10 y 8ª avenida 10-43 zona 1, Edificio MINECO, ciudad de Guatemala
Tels.: (+502) 334 5858, 362 0585 Fax: (+502) 332 5962 E-mail: administracion@gtzpromocap.org.gt