



InterSedes: Revista de las Sedes Regionales

ISSN: 2215-2458

intersed@cariari.ucr.ac.cr

Universidad de Costa Rica

Costa Rica

Arias Chaves, Michael

ARRENDAMIENTO DE TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

InterSedes: Revista de las Sedes Regionales, vol. VII, núm. 12, 2006, pp. 127-139

Universidad de Costa Rica

Ciudad Universitaria Carlos Monge Alfaro, Costa Rica

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66612867009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

ARRENDAMIENTO DE TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

*Michael Arias Chaves**

Recepción: 6 de octubre de 2006 • Aprobación: 3 de noviembre de 2006

RESUMEN

Con la realización de este artículo se trata de dar un mejor panorama acerca del arrendamiento de tecnologías de información en nuestro país, analizando tanto las ventajas como los obstáculos que presenta, el criterio de las arrendadoras, y el marco legal que regula esta modalidad de financiamiento.

Palabras claves: Arrendamiento, tecnologías de información (TI), arrendador, arrendatario.

ABSTRACT

With the realization of this article it is to give a better panorama about the leasing of technologies of information in our country, analyzing the advantages and obstacles that it presents, leasing companies criteria, and the legal frame that regulates this financing modality.

Key Words: Leasing, Information Technologies (IT), Lessor, Lessee.

* Profesor e investigador en el Departamento de Ciencias Naturales de la Sede de Occidente de la Universidad de Costa Rica.
[mike_arias@hotmail.com]

Introducción

En el mundo en que vivimos y los altos costos de la vida, es difícil para las diferentes empresas, ya sean pequeñas, medianas o grandes, tener acceso a la tecnología existente o a formas de financiamiento que les permita acceder a la misma. En otros casos, para aquellas empresas que recién se incorporan a algún mercado en particular les es difícil contar con el capital suficiente para adquirir todos aquellos bienes tecnológicos necesarios para conformarse, establecerse y poder trabajar; por lo tal motivo es necesario escoger alguna alternativas de las existentes en el mercado para poder financiar su incorporación, crecimiento y fortalecimiento en el mercado.

La tecnología de información (TI) es el área cuyo objeto de estudio es el hardware y el software derivado del término informática. En este caso, la TI se preocupa de los avances tecnológicos en estos sectores, para procurar llevar la información, entre otros objetivos, en forma eficaz y eficiente.

En nuestro país existen diferentes organizaciones que han optado por el arrendamiento (conocido como leasing) como una alternativa de financiamiento para adquirir tecnología de información, ya sea hardware, software o servicios, apoyadas en la existencia de empresas que brindan la posibilidad de contar con este tipo de alquiler y que brindan muchas ventajas para sus clientes. El auge que ha tenido el arrendamiento como modalidad en nuestro país lo ha convertido en una opción muy atractiva, por la cual las empresas han empezado a hacer uso de ella como un mecanismo para obtener ventajas competitivas y financieras, máxime tratándose de activos tecnológicos.

El por qué recurrir a realizar un arrendamiento responde a que existen dos factores primordiales que inciden a favor del mismo como una alternativa de financiamiento de activos, en este caso de tecnologías de información, en contraste con la deuda. Uno de ellos es que al ser el activo de propiedad del arrendatario, está fuera de peligro de embargo por los acreedores de la compañía que alquila (esto ofrece mayor seguridad al arrendador). El otro es que a menudo la carga que el leasing genera no es evidente en libros, ya que sólo aparece como un pasivo la cuota corriente y no la totalidad de la obligación.

El leasing, como comúnmente se le conoce, ha venido a convertirse en un mecanismo de financiación muy apropiado para que las empresas puedan realizar nuevas inversiones tecnológicas, y además, les sirva a ellas como una forma de obtener mayor liquidez. Una ventaja importante es que el leasing es un mecanismo al cual pueden recurrir empresas ya creadas, así como nuevos emprendedores, dando también la posibilidad de participación a lo que se conoce hoy en día como las PYMES¹.

El arrendamiento

Al hablar de leasing o arrendamiento se puede decir que es un término que proviene de la traducción literal de la palabra del idioma inglés *lease* que significa arrendar, y en su concepción más aceptada se refiere más bien a arrendamientos de largo plazo.

En un contrato de leasing se le permite a una de las partes (el arrendatario) utilizar un activo por un periodo

1. Pequeñas y medianas empresas.

específico de tiempo. Por el uso del mismo, el arrendatario se obliga a pagar una suma periódica al dueño del activo (el arrendador).

Para el caso de las tecnologías de información el leasing opera bajo la misma óptica, siendo la diferencia que lo que se busca arrendar son activos tecnológicos. Por ejemplo, una persona física o jurídica necesita un determinado bien, pero no está en condiciones de destinar recursos para su adquisición. Lo que debe de hacer entonces es, ponerse en contacto con alguna compañía de leasing u otra institución financiera que lo ofrezca, para que de este modo, el arrendador, de acuerdo con las especificaciones y requerimientos técnicos dados por el interesado compre el bien requerido. Luego se lo entrega a la persona para que lo utilice durante un plazo definido, a cambio del pago de una cierta cantidad de dinero, expresada en cuotas mensuales. La operación se formaliza a través de un contrato de arriendo con opción de compra. Una vez que se cumple el período acordado, el cliente o arrendatario puede adquirir el bien, siempre que pague una cuota adicional que suele ser igual a las canceladas anteriormente. Se debe tener presente que el acuerdo entre ambas partes es irrevocable: el bien no puede ser devuelto a la compañía de leasing antes del plazo convenido. La duración contractual durará como mínimo un año. Con este sistema es posible obtener casi cualquier equipo computacional, computadoras portátiles, equipo para telecomunicaciones, entre otros.

Para el caso del arrendamiento de tecnologías de información, la mejor alternativa para las empresas de los tipos de leasing disponibles es utilizar el leasing operativo, pues tiene la ventaja que permite pasar por gasto la totalidad del costo del activo en el periodo de vigencia

del contrato, más el sobreprecio que cada pago mínimo de arrendamiento contiene (sobreprecio que representa el *cargo financiero*), en tanto que la propiedad del activo, financiando su adquisición vía deuda, sólo permite pasar por gastos el monto de los intereses incurridos sobre la deuda y un cargo por depreciación, que sumados, son menores al pago mínimo periódico del leasing. Esto hace que el financiamiento vía leasing produzca mayores escudos fiscales que el financiamiento vía deuda. Pareciera lógico entonces que si lo que se busca al utilizar esta figura de financiamiento es además del beneficio fiscal, un beneficio financiero, debería utilizarse la que genere el mayor escudo fiscal los primeros años, beneficiándose al arrendatario entonces también desde el punto de vista financiero al reconocer el valor presente de los ahorros obtenidos por el escudo y la liberación de fondos para capital de trabajo.

En uno de los artículos publicados en la Revista Actualidad económica acerca de la industria del leasing en Centroamérica (Actualidad económica, N° 327-328, 2005), se incluye una reseña importante de cómo la industria centroamericana posee gran potencial para el desarrollo del leasing. Para la firma consultora The Alta Group LLC, firma especializada en leasing, las empresas que brindan la figura del arrendamiento contribuyen al desarrollo de mercados de capitales, pues amplían las opciones de financiamiento.

Según esta reseña realizada, la industria de arrendamiento en Centroamérica guarda activos por más de \$400 millones, destacando a la Arrendadora Interfin como la más grande de la región². Los

2. Con una participación en el mercado Centroamericano del 10%, para un total de activos en millones de dólares de \$43,4, ocupando el lugar 66 del ranking de arrendadoras a nivel latinoamericano.

países con las economías más grandes de América Latina, son aquellos que también tienen a la figura del leasing desarrollada con mayor fuerza. Países como Brasil, Chile y México son ejemplos de países donde se desarrollada el leasing con gran cabida, ubicándose en primer, segundo y tercer lugar respectivamente, en el ranking de países latinoamericanos según activos de leasing realizado por The Alta Group LLC.²

Si se analiza por país a nivel de Centroamérica, Costa Rica es el país centroamericano que presenta una actividad más próspera (en dicho estudio no se toma en cuenta a Panamá). Para nuestro país, la actividad del leasing genera una cartera de activos por más de \$123 millones según los datos de Alta Group, lo que representa el 28% de cartera de leasing del istmo, y que lo ubica en la posición 8 del ranking de países latinoamericanos³, el cual es liderado por Brasil, como se mencionó anteriormente. The Alta Group ha generado un gráfico donde se puede apreciar el porcentaje de activos en arrendamiento en Centroamérica. En el gráfico 1 se puede apreciar los resultados obtenidos por esta firma de leasing.

En vistas de este crecimiento de la figura del leasing a nivel centroamericano, algunas de las arrendadoras buscan aprovechar ese auge. Es por eso que han conformado la Alianza Centroamericana y del Caribe de Arrendadoras (ACAA), que junto con República Dominicana intentan aprovechar un mercado de 44

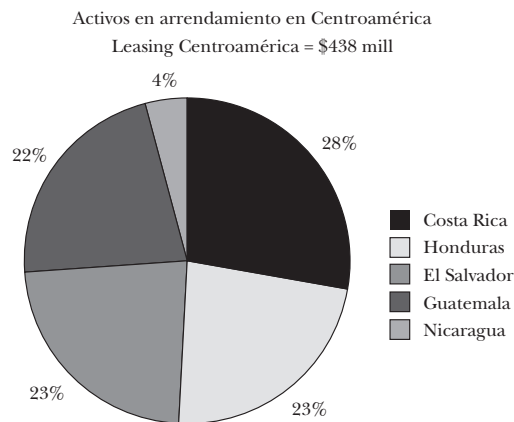


Gráfico 1. Activos en arrendamiento en Centroamérica.

Fuente: The Alta Grop LLC.

millones de consumidores. Esta misma alianza ha identificado una serie de nichos con mayor potencial para llevar a cabo el leasing. Los nichos identificados con mayor potencial son los rubros de equipo rodante (60% de las operaciones), maquinaria y equipo industrial (17%), telecomunicaciones (9%), inmuebles (7%) y otros como equipo tecnológico (7%).

Combinando algunos de esos nichos identificados por la ACAA tales como telecomunicaciones y equipo tecnológico, es que encontramos el arrendamiento en tecnología de información, el cual se analiza a continuación.

El arrendamiento en tecnología de información (TI)

El arrendamiento en tecnologías de información ha ido creciendo conforme la presencia del leasing en el país ha ido madurando. Según lo publicado por la revista Actualidad Económica (Nº 327-328, 2005), el crecimiento de las

2. Brasil con \$5.216 millones y una participación del 35% a nivel de Latinoamérica, Chile con \$3.313 millones y una participación del 22% a nivel de Latinoamérica, y México con \$1.733 millones y una participación del 12% a nivel de Latinoamérica.
3. El porcentaje de participación a nivel latinoamericano es del 1%.

empresas de leasing en Costa Rica se refleja en la expansión que las arrendadoras tienen en Centroamérica, donde cinco de las ocho que actualmente ofrecen el servicio tienen operaciones regionales. Es más frecuente hoy en día escuchar hablar a las empresas nacionales que dentro de su estrategia cuentan con el leasing como uno de sus políticas internas. La lista de activos tecnológicos es bastante grande dentro de las carteras de arrendadoras, sin embargo, hay que aclarar que no todas las arrendadoras brindan en arrendamiento los mismos activos, esto según lo expresado por las personas entrevistadas en tres arrendadoras nacionales, como son el caso de Bac San José, CSI Leasing, y Kineret. Según sus criterios, se puede recurrir principalmente a arrendar: computadoras personales, servidores, computadoras portátiles, tarjetas de red, módems, routers, switches, agendas electrónicas (PDA's), sistemas de seguridad en redes, cajas registradoras, terminales y scanners para código de barras, conmutadores y sistemas de comunicación interna, equipos de impresión digital y fotocopiado, proyectores, pantallas y equipos de audio y video profesional, antenas de transmisión, cámaras digitales, centrales telefónicas y software operativo.

Como se mencionó anteriormente, el crecimiento de las empresas de leasing en Costa Rica se refleja en la expansión que las arrendadoras tienen. En nuestro país existen varias arrendadoras que brindan la modalidad de arrendamiento dentro de su cartera de negocios. Entre las principales arrendadoras se encuentran: Arrendadora Interfin (hoy en proceso de unificación con el banco Scotiabank), Arrendadora Improsa, Leasing Cuscatlán, CSI Leasing, Arrendadora BAC San José

y la arrendadora Kineret (Actualidad económica, N° 327-328, 2005). Es importante resaltar que estas organizaciones que ofrecen el servicio tienen operaciones regionales en Centroamérica, e incluso algunas de ellas en Estados Unidos también, según lo mencionado en el mismo artículo.

¿Qué hace atractivo el *leasing* en TI?

Sin duda alguna, para que un negocio camine bien y tenga rentabilidad debe de llamar la atención de los clientes. Es por eso, que ante los ojos de los clientes, el leasing representa un negocio atractivo fundamentado en tres aspectos principales: la experiencia en el arrendamiento, la obsolescencia de los equipos, y la necesidad de estar al día con la información y las comunicaciones. El primero de los aspectos es un factor clave que los clientes buscan en cualquier empresa donde vayan a invertir o hacer negocios, la experiencia con que cuenta. En el caso del leasing, las principales arrendadoras ubicadas en el país cuentan con amplia experiencia en el arrendamiento de tecnología, además, de contar con una solidez económica estable al formar parte de entidades bancarias. La periodista Silvia Cabezas publicó un rango de arrendadoras que brindan el servicio de leasing en nuestro país (Actualidad económica, N° 327-328, 2005). En este artículo publicado en la revista Actualidad económica, se muestra un ranking de las arrendadoras basado en el valor de sus activos en millones de dólares, lo que confirma lo mencionado anteriormente de la solidez económica. Dicho ranking se incluye en la tabla 1.

El segundo de los aspectos es la obsolescencia de los equipos, que sin duda alguna es uno de los atractivos principales

Tabla 1
Rangos de arrendadoras en Costa Rica

Posición	Arrendadora	Activos (Mill \$)	Participación de mercado
1	Arrendadora Interfin	101	36%
2	Arrendadora Improsa	90	32%
3	Bac San José Leasing	33	12%
4	CSI Leasing	20	7%
5	Kineret	15	5%
6	Leasing Custatlán	13	4%
7	Arrendadora Cafsa	5	2

Fuente: *Revista Actualidad económica*, N° 327-328, 2005.
Con base a información brindada por las mismas empresas.

que buscan las empresas en el momento de recurrir al leasing. Lo que sucede es que con el paso del tiempo los equipos tecnológicos se vuelven obsoletos, y su costo de reposición es considerable. En este caso, el leasing de tipo operativo permite que después de cierto periodo de tiempo según se establezca en el contrato, las empresas puedan devolver los activos arrendados y tengan la posibilidad de renovarlos y así esquivar el paso de los años en sus equipos. El tercer aspecto surge con la necesidad de estar al día con la información y las comunicaciones, ya que al rentar sus equipos de tecnología, le permite a las empresas estar al día en los sistemas y procesos de información y comunicación, indispensables para la operación de las empresas. Por último, más como una ventaja del leasing en general, las empresas prefieren acudir al leasing como una forma de obtener un escudo fiscal y pagar menos impuestos en la declaración de ese año, mientras dura el arrendamiento, de modo que una empresa puede recurrir al leasing

para utilizar el dinero que destinaría a la compra del activo, a otra actividad que le genere ingresos o dedicarla a algún proyecto que requiere inyección de capital. Adicionalmente, le permite a la compañía dedicarse a su negocio y dejar todo lo que se refiere a mantenimiento del equipo a la empresa arrendadora, favoreciendo la especialización en el desempeño de sus labores.

Arrendadoras marcan la pauta

El pujante sector en el que las arrendadoras se encuentran en el país hace que cada una de ellas busquen establecer sus ventajas competitivas para ganar clientes en su favor. En el caso de la arrendadora CSI Leasing, como se puede apreciar en la tabla 1, cuenta con un 7% de participación en el mercado, siendo una empresa bastante nueva en el país, ya que inició sus operaciones en abril del año 2003. Según Elke Brandes, ejecutiva de ventas, CSI les brinda a sus clientes la posibilidad de contar con los atractivos del leasing en TI mencionados anteriormente. Sus

servicios de tecnologías de información se enfocan a empresas jurídicas casi en su totalidad, y en donde entre el 65-70% de su cartera de negocios (equivalente entre \$13 y \$14 millones aproximadamente) se concentra en el leasing TI. “A las empresas les es atractivo el poder devolver los activos y la posibilidad de una renovación. Además, contamos con un mercado secundario tanto en Costa Rica como en México donde se pueden reubicar los activos arrendados” explicó Brandes.

Otra de las arrendadoras que tienen participación en el mercado costarricense es el Bac San José Leasing. Dicha participación equivale a un 12% del mercado según lo analizado por la revista Actualidad económica en la tabla 1. Para Evelyn López, ejecutiva de ventas, el leasing en TI representa para las empresas que lo utilizan una forma de renovación de activos, en donde a los clientes se les facilita la adquisición de activos tecnológicos y por ende un mejoramiento en sus procesos de producción. Actualmente, dentro de la cartera de arrendamientos del BAC San José, el equipo tecnológico representa un 20% (equivalente a \$6,6 millones aproximadamente). Su prototipo de empresas clientes son aquellas compañías que tengan más de dos años de antigüedad, en donde ellos escogen los equipos de acuerdo a sus necesidades, y la arrendadora funge solamente como el medio para adquirirlo. “Nuestra expectativa a futuro radica en que la participación del mercado, las proyecciones y las condiciones que brinda el país sigan en aumento, es algo para lo que las arrendadoras vamos, sobre todo utilizando las plataformas de los diferentes proveedores, su conocimiento y experiencia, realizando alianzas estratégicas que permitan cubrir los riesgos residuales”, concluyó López.

Otra de las arrendadoras presentes en el ranking antes mencionado es la arrendadora Improsa, cuya participación en el mercado es del 32% (ver tabla 1). Según su gerente general, Sergio Molina, para diciembre del 2005, el 30% de la cartera está en equipo tecnológico (equivalente a \$27 millones aproximadamente).

Una cuarta opción presente en el mercado es la arrendadora Kineret, cuyo porcentaje de participación asciende a un 5% en el mercado. “Las empresas optan por el leasing como una opción para tener equipos poco obsoletos, junto con el escudo fiscal que presenta este tipo de financiamiento”, señaló Edgar Navarro, gerente de esta corporación. La variedad de activos de tecnología de información que brinda esta arrendadora va desde computadoras de escritorio, computadoras portátiles, servidores, impresoras y proyectores, principalmente. Complementario a estos activos, Kineret ha tratado de incursionar al arrendamiento de software también, sin embargo, el problema de la propiedad intelectual ha sido el obstáculo mayor para este tipo de activo. Ante este inconveniente, esta arrendadora se encuentra realizando un convenio con una empresa desarrolladora de software costarricense llamada Exactus, en donde se plantea la posibilidad de arrendar software mediante la modalidad de leasing financiero, en cuya modalidad se plantea que al final del periodo establecido en el contrato, el activo arrendado pase a ser propiedad de la empresa que lo arrendó, siendo esta opción una mejora en cuanto al arrendamiento de software.

Las expectativas de Kineret es que este tipo de arrendamiento de tecnologías de información siga en el auge que ha traído consigo en los últimos años,

aumentando el porcentaje aproximado que actualmente ostentan que está entre un 25% y un 30% (equivalente entre \$3.7 y \$4.5 millones aproximadamente) de su cartera total de arrendamientos. “Nuestra meta es cada día atraer a nuevos clientes que aprovechan las múltiples ventajas que brinda el leasing de TI, y brindarle a la vez al mercado la mejor opción en arrendamiento de activos tecnológicos acorde a las necesidades que se demandan hoy en día” expresó Edgar Navarro.

Aunque se intentó conocer la posición de las otras tres arrendadoras presentes en la tabla 1 en cuanto al leasing, y ampliando más específicamente sobre el sector de TI, por motivos de privacidad de su información debido a políticas internas, no fueron suministrados ningún tipo de datos.

Regulación

A pesar de que el leasing ha tenido un crecimiento importante tanto en el país como en la región, la reglamentación asociada a este tipo de financiamiento ha tenido muchos problemas para establecerse. Hace ya más de cuatro años, para ser exactos el 2 de mayo del 2002, se publica el decreto 30389-H, llamado “Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos”, que vino en aquel entonces a especificar el tratamiento contable que se le debe de dar a los arrendamientos con fines fiscales propiamente, que sin embargo solo sirvió como base para aclarar algunos conceptos básicos del leasing en Costa Rica.

En este decreto se define el leasing como:

“Contrato de Arrendamiento: Es un convenio que celebran un arrendador y un arrendatario, mediante el cual se concede a éste el derecho de

uso y goce temporal de un bien particular, sea mueble o inmueble, que pertenece al primero, por un tiempo específico y a cambio de pagos predefinidos, generalmente periódicos.”³

El decreto además definió los arrendamientos financieros y operativos, y establece la diferencia entre ellos, principalmente para el tratamiento tributario. Ante todo, define a ambos como “no cancelables”, en el sentido que este tipo de arrendamiento (leasing) no puede ser terminado, resuelto o rescindido unilateralmente o anticipadamente por el arrendatario, sin tomar en cuenta los causales de terminación anticipada por motivo de incumplimiento de alguna de las partes (artículo 3 del decreto).

El decreto 30389-H llegó a ser una reglamentación que aclaró en cierta medida lo relacionado con tratamiento tributario que se le debía dar al leasing en Costa Rica. Sin embargo, este decreto dejó muchos vacíos legales y tributarios en materia de leasing por solventar. Ante esta incertidumbre y lo creciente del mercado es que durante el anterior gobierno del señor Abel Pacheco de la Espriella se firma el decreto 32876-H.

El decreto 32876-H publicado en el periódico oficial la Gaceta del 9 de febrero del presente año, vino a llenar el vacío existente al regular las relaciones entre el arrendador y el arrendatario, y la posibilidad del arrendador de cancelar el bien y las cargas tributarias que se imponen al negocio, donde el sector bancario, como se ha analizado en el ranking de arrendadoras (tabla 1) es el que tiene mayor participación.

Para los efectos del leasing, existen básicamente dos modalidades: el

3. Artículo 1, Reglamento para el tratamiento tributario de los arrendamientos financieros y operativos.

operativo y el financiero. Con el nuevo decreto, se pone en acción una nueva figura: el arrendamiento operativo en función financiera, donde el arrendatario tiene la opción de comprar el bien luego de alquilarlo con una depreciación acelerada, y al finalizar el contrato depreciarlo normalmente para efectos fiscales. Es válido recordar, que mediante el

leasing la empresa arrendadora invierte en la compra de equipos y propiedades y los cede en uso a otra compañía que los necesite, mediante el pago de rentas, con las cuales se recupera la inversión.

A manera de síntesis, en la tabla 2 se exponen las principales reglas relacionadas con las modalidades del leasing definidas en el decreto 32876-H.

Modalidad de leasing	Estipulaciones
Arrendamiento Asimilable una Compra Venta a Plazo.	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene opción de compra o renovación. • No existen dudas razonables de que ejerza una u otra opción. • No existen dudas de ejercer dichas opciones cuando el monto de la opción de compra es menor al valor en libros del activo al finalizar el plazo del contrato. • Arrendatario: Tiene un Gasto por Depreciación según Anexo II y Gasto del Financiamiento (intereses) • Arrendador: Ingreso por Financiamiento y Gasto por Depreciación del bien deducido el valor de la opción de compra, en el plazo de vigencia de la operación. • Funciona como una compra a plazo con una tasa de rendimiento implícita. (Préstamo) • Este tipo de arrendamiento lo puede hacer una arrendadora o cualquier proveedor de bienes. • Los registros contables del arrendamiento financiero no cambian.
Lease Back	<ul style="list-style-type: none"> • Arrendatario continúa depreciando el bien en iguales condiciones y tiene derecho al gasto financiero. • Arrendante: Ingreso por Financiamiento y Gasto por Depreciación del bien deducido el valor de la opción de compra (para efectos fiscales)
Arrendamiento Operativo	<ul style="list-style-type: none"> • Tienen opción de compra o renovación. • El valor de la opción de compra o renovación es superior al valor en libros. • Arrendatario: Toda la cuota es gasto deducible. • Arrendador: Toda la cuota es ingreso por arrendamiento. Puede depreciar el activo de acuerdo con Anexo II. • Puede hacerlo una arrendadora o cualquier contribuyente. • Es un contrato cancelable que no cumple con los cuatro requisitos del arrendamiento financiero. • El arrendatario no debe adquirir ningún derecho porque no debe considerarse que haya amortizado nada al precio del activo.

Modalidad de leasing	Estipulaciones
Arrendamiento Operativo en Función Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Arrendante: es una entidad financiera dedicada habitualmente al arrendamiento de activos con opción de compra y que tenga un capital mínimo de \$500.000. • Arrendatario: persona física o jurídica con carácter de contribuyente. El activo arrendado deberá ser destinado a la generación de rentas gravables. • Tienen necesariamente una opción de compra previamente determinada al inicio del contrato. • Los contratos deben ser CANCELABLES: No deben existir cláusulas que impliquen el pago de la mayor parte de las cuotas originalmente pactadas, al punto que su onerosidad haga improbable la rescisión o cancelación del contrato. • Los contratos que sean NO CANCELABLES serán tratados como arrendamientos financieros si: <ul style="list-style-type: none"> • Transfieren la propiedad del bien. • Contienen opción de compra a precio especial; o sea, es menor al valor en libros a la fecha de terminación del contrato. • Plazo del arrendamiento igual o mayor al 75% de la vida económica estimada del bien. • El valor actual de las cuotas de arrendamiento sea igual o mayor al 90% del valor justo del bien (costo del activo). • Las cuotas de arrendamiento deben ser expresadas en el contrato diferenciando el monto de amortización (costo del bien excluyendo opción de compra) y los intereses. La amortización debe permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del contrato.

Fuente: Decreto 32876-H, Periódico *La Prensa Libre*, sección Economía, 14 febrero, 2006.

En las empresas consultadas anteriormente, todas ellas coincidieron en la forma de administrar sus proyectos de leasing desde el punto de vista legal. Tanto CSI Leasing, el Bac San José, como Kineret, utilizan la normativa impuesta por este último decreto para establecer las relaciones de arrendamiento de tecnologías de información, y otros activos en general, con sus clientes.

Aunque no se detalle en este artículo, si es importante mencionar que existen una serie de aspectos que deben ser tomados en cuenta a la hora de suscribir un contrato de arrendamiento, los cuales serán considerados en cada una de

las cláusulas del mismo. Dichos aspectos brindan un margen de seguridad y razonabilidad para cada uno de los suscriptores, ya que se obligan mutuamente a cumplir ciertas disposiciones generales. Principalmente, algunos de esos aspectos son el establecimientos de fechas (tanto de iniciación como de término de la negociación), descripción del bien/servicio, limitaciones de uso, pagos a realizar y modo de hacerlos, seguros, causas de rescisión del contrato, entre muchas otras características que se deben de tomar en cuenta en el momento de adentrarse en una negociación bajo la modalidad del leasing.

Obstáculos al leasing

Una vez analizado el concepto de leasing, y principalmente enfocado al de tecnologías de información, es conveniente hacer una síntesis de los principales obstáculos que esta modalidad de financiamiento tiene en el país.

El hecho que la mayoría de las arrendadoras están ligadas a Grupos Financieros, constituye un riesgo potencial para la actividad. El posible contagio que podría haber dentro del grupo al cual pertenece la arrendadora, por problemas de manejo que se den en ésta, constituye un riesgo para el banco que lidera dicho grupo. En ese sentido, la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) se ve tentada a regular la actividad de leasing. Sin embargo, el hecho que en buena parte del financiamiento de las operadoras proviene del descuento de los contratos, o de líneas de crédito con bancos ya supervisados, hace que ya exista de hecho una autorregulación. En la práctica, se encontró que la mayoría de las arrendadoras aplican los mismos procedimientos y criterios de aprobación de contratos de leasing que los de aprobación de líneas de crédito en los bancos, con la única diferencia que en los bancos se centran más en la calidad de la garantía y los balances del cliente, mientras que en las arrendadoras se centran en la capacidad de pago del mismo.

La amenaza de ser regulados por la SUGEF constituye, no tanto en la aplicación de principios bancarios a la actividad, sino más bien a la posibilidad de pérdida de agilidad en la operación de las arrendadoras. Esto es especialmente cierto para el caso de las pequeñas y medianas empresas, que ahora no son consideradas como “bancables”, pero que

pueden encontrar en el leasing una alternativa interesante para hacer sus inversiones en activos de TI (y de otro tipo, en el caso de maquinaria, vehículos, etc.).

Aplicarles todos los principios bancarios a las arrendadoras dejaría por fuera de la posibilidad de recurrir al leasing a un gran número de estas empresas.

Adicionalmente, se ha podido ver en el desarrollo de este artículo, el predominio existente en lo relacionado con el arrendamiento de dispositivos de hardware sobre lo que es arrendamientos de software, consecuencia principalmente de la situación de la propiedad intelectual del software, obstáculo en el que ya las arrendadoras están trabajando para solventar, como se reseñó en el caso de Kineret.

Conclusión

El arrendamiento como figura de financiamiento se encuentra en una etapa naciente, en crecimiento en cuanto a volumen, así como en diversidad de activos ofrecidos. Como se pudo apreciar, nuestro país ocupa el primer lugar en el ranking de países centroamericanos con un porcentaje de participación del 28% y un total aproximadamente de \$123 millones, según lo analizado por la firma especialista de leasing The Alta Group, lo que lo convierte en el país con mayor desarrollo en materia del leasing en el istmo.

El leasing provee, además, una excelente oportunidad de poder desarrollar el mercado de financiamiento de largo plazo, prácticamente inexistente en nuestro país desde principios de los ochentas.

Hasta el momento, existe cierta percepción de que el propósito primordial del leasing es ser utilizado como un beneficio o escudo fiscal. Sin embargo, como se ha podido apreciar en el desarrollo de

este artículo, existen muchas otras ventajas del leasing que en varias empresas ya están siendo tomadas en cuenta. Dentro de las principales ventajas que ofrece es que los sectores productivos pueden adquirir maquinaria, tecnología y otros bienes muebles o inmuebles para operar sin necesidad de pedir grandes préstamos o hacer desembolsos onerosos, dado que la metodología es de alquiler con opción de compra o compra a plazos. Otras de las ventajas que ofrece en cuanto al manejo del flujo de caja, agrupamiento de servicios y la protección que conlleva el riesgo de obsolescencia, son algunos de los beneficios que ya han tomado relevancia. Estas ventajas cobrarían aún más notabilidad para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), aunque este rubro no se ha podido reflejar plenamente. Conforme la población tome conciencia de estas ventajas, se notará cómo el leasing en Costa Rica irá aumentando a una tasa mayor que otras formas de financiar, arrendar, o adquirir activos referentes a tecnologías de información.

Hablando del arrendamiento de tecnologías de información propiamente, es importante mencionar que este tipo de arrendamiento está dando también sus primeros pasos en el país. Si es importante resaltar que el porcentaje de leasing en tecnologías de información ha ido tomando mayor número en las arrendadoras, donde como se pudo ver, en el caso de CSI Leasing, este porcentaje está entre el 65% y el 70% del total de su cartera. En el caso de Bac San José, este porcentaje corresponde a un 20%, mientras que para Kineret, el rango oscila entre el 25% y el 30% del total de su cartera.

Según lo analizado en este artículo, apoyado en el criterio de los

representantes de las arrendadoras entrevistadas, se puede decir que hasta ahora, el arrendamiento de equipo tecnológico supera al arrendamiento de software, ya que el obstáculo que presenta el arrendamiento de software debido a los problemas de derecho de propiedad intelectual, ha frenado un poco el arrendamiento de software, según lo comentado por las propias arrendadoras.

Las arrendadoras ven en el leasing de TI una modalidad en total crecimiento a nivel nacional (y en algunas de ellas a nivel latinoamericano), ya que al ser la tecnología un recurso tan cambiante, y día a día ir agregando más clientes a sus carteras de negocio (esquivando la competencia), sin duda alguna lo hace una forma financiera muy atractiva para hacer negocios. Además, la posibilidad de contar con mercados secundarios en donde reubicar sus activos, representa una ventaja competitiva muy importante para la mayoría de las arrendadoras consultadas.

Como se comentó en el artículo, la situación de la regulación se ha visto fuertemente beneficiada con la aparición este año del decreto 32876-H, que vino a sustituir al decreto 30389-H firmado bajo la administración Rodríguez Echeverría.

Sin duda alguna, el arrendamiento del tecnologías de información, e incluso de activos en general, como modalidad financiera se encuentra en un desarrollo bastante positivo en el país, lo que deja muy claro de que bajo esta modalidad aún existen cosas muy importantes por conocer y explorar, y que en un mediano plazo. Como se vio, la industria del arrendamiento a nivel de Centroamérica se ve con un gran potencial para que las arrendadoras se aprovechen de eso e

incrementen sus ganancias y presencia a nivel no solo del istmo, sino que expandirse por Latinoamérica. En el caso de Costa Rica, líder a nivel centroamericano, se ha visto favorecido entre algunas otras razones, por el porcentaje de alfabetización elevado que presentan los ticos, que supera el 95% de su población, y que nuestro país tiene una clase media más amplia que otros países centroamericanos, lo que se traduce como mayor poder adquisitivo por parte de los clientes.

Si es importante que los clientes tomen en cuenta ciertos aspectos a la hora de realizar la elección de una arrendadora, tales como evaluar aspectos financieros como la prima y el depósito exigidos, la cuota periódica, el plazo y la tasa implícita en cada contrato, además de considerar también factores cualitativos como la gama de activos ofrecidos, el modelo y marca de éstos, así como los proveedores con los que la entidad posee alianzas. La flexibilidad de la entidad y la atención al cliente mediante un servicio integral merecen una alta ponderación, sin dejar de lado la experiencia que posee la arrendadora en el negocio del *leasing*.

Bibliografía

- Cabezas Bolaños, Silvia. Vacío Legal en arrendamientos de Activos. *Revista Actualidad Económica*. Número 293. Enero 2004 Pp 48-53
- Diario Oficial La Gaceta*, Decreto 30389-H. Publicado el 2 de mayo de 2002.
- Diario Oficial La Gaceta*, Decreto 32876-H. Publicado el 9 de febrero de 2006.

Páginas Web

- BAC San José Leasing, recuperado el 27 de junio de 2006, de <https://www.bac.net/bacsanjo-se/esp/banco/leasing/leasing.html>.
- Durán Acuña Carolina (2006, febrero). Empresas de “leasing” tienen las reglas claras. Recuperado el 25 de julio de 2006, de <http://www.prensalibre.co.cr/2006/febrero/14/economia01.php>
- Cabezas Bolaños, Silvia (2005, noviembre-diciembre). Arrendadoras colocan más de US\$200 millones. Arrendadoras costarricenses se proyectan en Centroamérica. *Actualidad Económica*. Número 327-328. Recuperado el 27 de julio de 2006, de http://www.actualidad.co.cr/327-328/36.rangos_leasing2.html,
- Cabezas Bolaños, Silvia (2005, noviembre-diciembre). La industria del arrendamiento, Centroamérica con alto potencial. *Actualidad Económica*. Número 327-328. Recuperado el 27 de julio de 2006, de http://www.actualidad.co.cr/327-328/30.rangos_leasing1.html#rangos2

Entrevistas

- Arias, Michael, Entrevista sobre la perspectiva de Leasing en TI en las empresas proveedoras del servicio realizada a López Pavón Evelyn, Jefe de Ventas BAC San José, San José, 1 de julio de 2006.
- Arias, Michael, Entrevista sobre la perspectiva de Leasing en TI en las empresas proveedoras del servicio realizada a Brandes Elke, Ejecutiva de Ventas de CSI Leasing, San José, 31 de julio de 2006.
- Arias, Michael, Entrevista sobre la perspectiva de Leasing en TI en las empresas proveedoras del servicio realizada a Edgar Navarro, Gerente Kineret, San José, 4 de septiembre de 2006.

