Universidad Mayor de San Andrés Facultad de Ciencias Económicas y Financieras Carrera de Economía



Tesis de Grado

LA IMPORTANCIA DEL LEASING FINANCIERO PARA PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS EN LA PAZ

Tutor : Reynaldo Yujra Segales

Postulante : Mario Abel Jemio Málaga

La Paz – Bolivia 2008

Dedicatoria

A mis adorados padres Mario y Mery, que desde el momento en que nací hasta ahora son mi ejemplo de amor, integridad, fuerza y esperanza en esta vida.

A Maria mi amada esposa, quien impulso permanentemente que esta investigación llegue a culminarse.

A Silvana y Claudia, mis amadas hijas, que son el motor que impulsa mi vida para seguir siempre adelante.

Agradecimientos

A todos los docentes y personal administrativo de la Universidad Mayor de San Andrés, especialmente de la Carrera de Economía por darme la oportunidad de acumular una serie de conocimientos integrales que me hicieron una mejor persona, y estoy seguro un buen profesional.

A mi tutor Lic. Reynaldo Yujra Zegales, y al Lic. Edgar Llanos, Docente-Relator, quienes sacrificaron mucho de su tiempo en las revisiones y recomendaciones del presente trabajo, para que esta investigación realmente sea un aporte importante para el estudio de la economía de nuestro país y, sobre todo aporte directrices que puedan ser utilizadas para mejorar la precaria situación en la que actualmente se encuentran las micro y pequeñas empresas.

A todos los familiares y amigos que de una u otra forma son partícipes de la presentación de este Trabajo.

A todos ellos mi eterno agradecimiento

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	4
PRESENTACIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.2. Justificación	
1.3. Hipótesis	8
1.4. Objetivos	9
1.4.1 Objetivo general	9
1.4.2 Objetivos específicos	9
1.5. MÉTODOS Y TÉCNICAS	
1.5.1 Métodos	
1.5.1.1 Método deductivo	
1.5.1.2 Método sintético	
1.5.2 Técnicas	
1.5.2.1 La entrevista	10
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO, REFERENCIAL Y CONCEPTUAL	11
2.1. IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA ECONOMÍA	A NACIONAL Y
MUNDIAL	
2.2 LA EMPRESA: SU CONCEPTO	
2.3 IMPORTANCIA	13
2.4 CLASIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS	14
2.4.1 Micro y pequeña empresa	14
2.4.2 Mediana Empresa	
2.4.3 Gran empresa	
2.4.4 Las MyPe`s y su inserción en la economía global	22
2.4.5 El rol de las MyPe`s en los países en vías de desarrollo	23
CAPÍTULO III	25
FUNDAMENTO DEL CRÉDITO BANCARIO	25
3.1 Dimensión financiera de la economía boliviana	25
3.2 Concepto de crédito	
3.3 El riesgo	
3.4 Principales características del crédito	
3.4.1 Ente crediticio	
3.4.2 Objeto del crédito	
3.4.3 Cliente	34

3.4.4 Garantía	35
3.4.5 Interés	
3.5 Entidades crediticias	36
3.6 Concepto de mora y riesgo de mora	36
CAPÍTULO IV	38
DIAGNÓSTICO SECTORIAL	38
4.1 IMPORTANCIA DE LAS MYPE`S EN EL PERFIL SECTORIAL MANUFACTURERO	38
4.2 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE ESTUDIO	42
CAPÍTULO V	49
CARACTERÍSTICAS DEL LEASING FINANCIERO	49
5.1 Antecedentes	49
5.2 Concepto	
5.3 CARACTERÍSTICAS FUNCIONALES DEL CONTRATO DE LEASING	
5.3 Objeto del leasing	
5.3.1 Bienes de equipo	
5.3.2 Inmuebles	
5.4 Modalidades de leasing	
5.4.1 Leasing Inmobiliario	
5.4.2 Leasing Financiero	
5.4.3 Leasing Operativo	
5.4.4 Sale and Lease back	
5.4.5 Renting	
5.4.6 Leasing Internacional	
e	
5.4.7 Leasing Promocional Directo	
5.4.8 Leasing Promocional Indirecto	
5.5 PARTES INTERVINIENTES	
5.5.1 Arrendatario o usuario	
5.5.2 La empresa de leasing	
5.5.3 Proveedor	
CAPÍTULO VI	
MARCO INSTITUCIONAL Y REGULATORIO	
6.1 LEY DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS Y EL LEASING	
6.2 ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEDICADAS AL LE.	
6.3 OPERACIONES QUE PUEDEN REALIZAR LAS EMPRESAS DE LEASING	
6.4 PROHIBICIONES A LAS EMPRESAS DE LEASING	
6.5 DECRETO SUPREMO NO. 25959 (21/10/2000)	
a. Disposiciones Generales	
b. Arrendamiento financiero	
6.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING FINANCIERO	
6.6.1 Ventajas	/)

6.6.1.1 Reducción del riesgo crediticio de mora	75
6.6.1.2 Incremento de la productividad de las MyPe`s	
6.6.2 Desventajas	
6.6.1 Aspectos tributarios del leasing - Impuesto al Valor Agregado	77
6.8.2 Impuesto a las Transacciones	
6.8.3 Impuesto Municipal a las Transferencias	80
CAPITULO VII	82
ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES VAR	
7.1 Empresas de leasing en Bolivia	
7.1.1 Participación de empresas de leasing en el mercado nacional	
7.1.1 Turneipación de empresas de leasing en el mercado nacional	
7.1.3 Concentración de cartera por tipo de bien	
7.1.4 Fuentes de financiamiento de las empresas de leasing	
7.1.5 Mercado de valores	
7.1.6 Mercado bancario	
7.1.7 Emisión de acciones ordinarias o preferidas	
7.1.8 Otras fuentes	
7.2 RECAUDACIONES TRIBUTARIAS POR OPERACIONES DE LEASING	89
CAPÍTULO VIII	90
DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE ESTUDIO	
8.1 Operacionalización de variables	
8.2 TÉCNICA DE RECOPILACIÓN DE DATOS — LA ENCUESTA	
8.3 Instrumentos: cuestionario y entrevista	
8.4 Objetivos del Cuestionario o Entrevista Estructurada	97
8.5 Cobertura	97
8.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS	
8.6.1 Unidad de Investigación	97
8.6.2 Unidad Informante	
8.6.3 Parámetros de Referencia	
8.6.4 Plan de Muestreo	
8.6.5 Marco muestral	
8.6.6 Unidades de Selección	
8.6.7 Tipo de Muestreo	
8.6.8 Tamaño de la Muestra	
8.6.9 Selección de la muestra - Procedimiento	
8.6.10 Criterio de Reposición	
CAPÍTULO IX	
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	102
CADITIII O Y	11/

PROPUESTA: LEASING FINANCIERO PARA MICROEMPRESAS URBANAS	114
10.1 Presentación	
10.2 Modelo de Simulación	
10.2.1 ETAPAS PARA ELABORAR UN MODELO DE SIMULACIÓN	
10.3 EL LEASING: Una alternativa para promover una producción	
EFICIENTE EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.	117
10.4 EL LEASING FINANCIERO	
10.5 CONVENIENCIA DEL LEASING PARA LAS MYPE`S	
10.6 LEASING Y EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE LAS MYPE`S	129
CAPITULO XI	140
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	140
CONCLUSIONES	140
RECOMENDACIONES	143
BIBLIOGRAFÍA	145
INDICE DE GRAFICOS	
Gráfico Nº 1: Aporte al PIB, y generación de empleos por tipo de empresa	39
Gráfico Nº 2: Industria manufacturera y su aporte al PIB 2005-2006	
Gráfico Nº 3: Aporte al PIB de la industria textilera, prendas de vestir y produc	
cuero	
Gráfico Nº 4: Porcentaje de empleados por sector económico	
Gráfico Nº 5: Porcentaje de empleados en el sector industrial según tipo de acti	
Gráfico Nº 6: Número de MyPe`s por departamento	
Gráfico Nº 7: Número de empleados de MyPe`s por ciudad	
Gráfico Nº 8: Evolución de absorción de mano de obra por las MyPe's entre el	
2005	
Gráfico Nº 9: Número de MyPe`s de industria del cuero por ciudades	45
Gráfico Nº 10: Número de empleados por ciudades de la industria del cuero y	
marroquinería	46
Gráfico Nº 11: Mercados de las MyPe's de la industria del cuero y marroquine	
Gráfico Nº 12. ¿A quién recurre usted cuando necesita crédito?	
Gráfico Nº 13. ¿Tiene usted crédito en alguna institución financiera?	
Gráfico Nº 14. ¿Cuáles son las principales dificultades de trabajar con una en	
financiera?	
Gráfico Nº 15. ¿Qué motivos le animarían a solicitar crédito?	104
Gráfico Nº 16. ¿Hace cuanto tiempo realizó una inversión importante en su	105
empresa?Gráfico Nº 17. ¿Cuánta ganancia le genera su empresa?	103 105
Gráfico Nº 18. ¿Qué garantía daría por un crédito destinado a compra de maqui	
	0

Gráfico Nº 19. ¿Cómo consiguió la maquinaria de su empresa?	. 107
Gráfico Nº 20. ¿Cómo esta la maquinaria de su empresa?	
Gráfico Nº 21. ¿Cuáles son los beneficios de tener maquinaria y equipo nuevo?	
Gráfico Nº 22. ¿Cuál es la necesidad urgente de su actividad productiva?	
Gráfico Nº 23. ¿Si obtuviera un préstamo a que lo destinaría?	
Gráfico Nº 24. ¿Cómo son los costos de la maquinaria y equipos de su rubro?	
Gráfico Nº 25. ¿Qué necesita para ganarle a la competencia?	
Gráfico Nº 26. ¿Qué aspectos de la empresa mejorarían con la compra de nuevos	
equipos?	. 111
1 · I	
INDICE DE CUADROS	
Cuadro Nº 1. Evolución de cartera y mora (en miles de dólares americanos)	76
Cuadro Nº 2 . Indicadores de mora del Bisa Leasing Vs. Bancos	
Cuadro Nº 3. Evolución de los indicadores financieros del Bisa Leasing, del 31/12	2/06
al 30/06/07	
Cuadro Nº 4. Participación de las empresas en el mercado al 31 de marzo del 200	
(En Dólares Americanos)	
Cuadro Nº 5. Bisa Leasing: Concentración de cartera por sector económico	86
Cuadro Nº 6. Bisa Leasing: Concentración de cartera por tipo de bien (en Dólares	
Americanos y en porcentajes)	
Cuadro Nº 7. Descripción de tiempos en cada fase	
Cuadro Nº 8: Pedidos generados	
Cuadro Nº 9: Pedidos procesados	
Cuadro Nº 10: Descripción precio de venta / costo unitario	. 136
Cuadro Nº 11: Estado de Resultados	. 136
Cuadro Nº 12: Condiciones del Contrato	. 137
Cuadro N° 13: Plan de Pagos	. 138
INDICE DE ESQUEMAS	
ESQUEMA Nº 1: Técnicas de recopilación de datos	96
ESQUEMA Nº 2: Proceso de Leasing	. 118
ESQUEMA Nº 3: Instrumentación del Proceso de Otorgación del leasing	
ESQUEMA Nº 4: Control Interno del Leasing	
ESQUEMA Nº 5: Probabilidad de generación de producto de empresas sin leasing	
empresas con leasing	
ESQUEMA Nº 6: Fases consideradas para la producción con leasing financiero	. 133

I. INTRODUCCIÓN

El tema que se desarrolla en esta investigación es la importancia del leasing financiero en las micro y pequeñas empresas (MyPe's), lo que permite medir su impacto en la economía boliviana. La materia académica con la que se relaciona este tema es microeconomía, ya que toma en cuenta a la microempresa como variable fundamental de estudio, además se vincula también con las áreas de conocimientos de teoría de mercados y crecimiento económico.

Respecto a la motivación para elegir ese tema, se puede señalar que el propósito fundamental es investigar y conocer nuevas formas de otorgar crédito a las MyPe's, disminuyendo el riesgo crediticio, además de medir cuan conveniente es el leasing financiero como factor de incremento de la productividad en las MyPe's.

El problema dentro del tema elegido es la poca oportunidad que tienen las MyPe's para conseguir capital para sus operaciones, ya que estos créditos son otorgados con requisitos excesivos que en la mayoría de los casos los propietarios de las MyPe's no pueden cumplir, pese a su capacidad de pago y disposición a hacerlo, ante lo cual las entidades financieras debieran buscar otros mecanismos que permitieran a este importante sector de la economía boliviana acceder al mercado de créditos.

Otro problema vinculado es el alto riesgo que implica para las entidades financieras otorgar créditos a las MyPe's cuando éstas no son realmente productivas, o por que el crédito es utilizado en otros fines distintos a los indicados al momento en que se solicita un crédito.

La situación problemática en la que se ubica este estudio lo constituye la poca accesibilidad que tienen las MyPe's para acceder a créditos bancarios, además de la pobreza existente en nuestro país, lo que encierra a la población en un círculo vicioso de pobreza del que no es fácil salir

Otro problema importante que trata el estudio es que si bien los créditos son poco accesibles a las MyPe's, una vez conseguidos estos no son utilizados en el incremento de la productividad de la empresa, sino en otros fines distintos, lo que obliga a las entidades financieras a recurrir a otras estrategias para garantizar la recuperación del capital prestado. Esto representa un problema por que al no tratarse de créditos productivos, el riesgo de que el cliente no pueda pagarlo es muy alto.

La esencia del problema, por tanto, es el poco apoyo estatal a las MyPe's, mediante políticas que beneficien a estas instituciones, y no necesiten recurrir a la empresa privada para acceder a un crédito y de esta forma tener el capital suficiente para que su empresa funcione.

Este problema no se notaba mucho anteriormente, porque las MyPe's no tenían la importancia que tienen hoy en día.

Esta situación se convierte en problema cuando estas empresas dejan de operar por problemas de capital, por un lado, y por otro cuando las previsiones por mora de las instituciones financieras son muy altas, lo cual deja a la entidad financiera en una situación de solvencia muy compleja.

Esto se constituye en un problema tanto para los microempresarios como para las instituciones financieras que ofrecen el servicio, siendo posible localizarlo en las políticas bancarias demasiado rígidas a la hora de otorgar el crédito y en la falta de atención del gobierno hacia las MyPe's.

En caso de no actuarse sobre el problema, éste evolucionará causando daños sumamente serios a las instituciones financieras que ofrecen el crédito y por otra parte ocasionará el cierre de las MyPe's, las cuales emplean un importante número de mano de obra.

El cierre de bancos por un lado, y por otro el de las MyPe's, tiene implicancias económicas y sociales sumamente fuertes, ya que mucha gente perdería su trabajo,

ocasionando de esta forma que el ya existente exceso de demanda agregada se haga más grande.

El capital es fundamental para el funcionamiento de un empresa, y las micro y pequeñas empresas no tienen acceso a éste, por las muchas garantías que piden las empresas financieras para otorgar créditos de manera que reduzcan el riesgo crediticio al máximo, por otra parte al realizar operaciones de leasing, aparte de simplificar la otorgación del crédito, se asegura que el 100% del crédito se utilice en la empresa, lo que asegura también el incremento de productividad en las MyPe's.

Por ello, este estudio aborda el tema del leasing en Bolivia, a fin de identificar sus fortalezas y debilidades en el mercado financiero boliviano.



El problema del hombre es complejo: No puede entender las verdades complicadas, ni recordar las simples R. West

CAPÍTULO I.

PRESENTACIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

El mundo de hoy exige creatividad y seriedad a la hora de emprender cualquier actividad económica, ya que de las acciones acertadas dependerá el éxito de futuras empresas que contribuirán significativamente a la generación de empleos y la consolidación de mercados que posibiliten un mayor intercambio de bienes y servicios, la ampliación de la cobertura y los más altos beneficios no sólo para los empresarios, sino también para los trabajadores y sus familias así como la sociedad que consume esos productos o servicios.

El Estado, sin lugar a dudas, también se beneficia, ya que se genera un importante flujo y reflujo de efectivo que –vía impositiva– contribuye al cumplimiento de las obligaciones de la administración pública, ya que con los aportes del sector privado es posible edificar la infraestructura educativa y sanitaria, así como vías de comunicación, complejos deportivos y otros elementos necesarios para consolidar el desarrollo económico. En este contexto, se ve que debido a los profundos cambios producidos por la modernización de la economía, surgen nuevas modalidades de adquisición de bienes de capital. El leasing es uno de esos tipos que requiere un estudio detallado, de forma tal que sus beneficios alcancen a todas las personas interesadas, particularmente las micro y pequeñas empresas (MyPe's), que son junto al leasing el objeto de este estudio.

El leasing forma parte de las nuevas operaciones mercantiles de estos tiempos, con cerca de una década de difusión y uso. Al constituirse en un método flexible y conveniente por diversos factores que se expondrán en este estudio, se consolida como un procedimiento que contribuye a la consolidación de diversas empresas. Por otra parte, se ve que el rápido ascenso en los mercados comerciales y financieros del país y del extranjero de esta modalidad de adquisición de bienes de capital se debe a

que es una excelente opción de financiamiento de mediano y largo plazo para inversiones y bienes durables o de capital. Asimismo, también puede ser aprovechado para el financiamiento a corto plazo de equipos e inmuebles sin necesidad de recurrir a endeudamientos muchas veces asfixiantes.

Otro elemento que interesa a este estudio, como se señaló anteriormente, lo constituyen las micro y pequeñas empresas. Debe tomarse en cuenta que dadas las condiciones iniciales, es de indudable valor el papel que cumplen en el desarrollo de las economías del mundo las MyPe's, las que aparecen como motor de crecimiento y fuente de empleo en varios países. Sin embargo, el crecimiento de dicho sector dentro el escenario económico está limitado debido a varios factores, destacándose entre ellos la insuficiencia de recursos financieros, hecho que debe ser analizado, con el propósito de determinar la relación exacta entre el leasing y el crecimiento de las MyPe's.

Contemplada en su aspecto más limitado, la función de financiamiento es, sencillamente, el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio. Este concepto tiene el mérito de hacer resaltar la esencia de la función financiera – mantener el negocio abastecido de fondos para lograr sus metas.

Las decisiones que se adoptan en las empresas en relación con sus necesidades de fondos tienen que tener en consideración los costos y problemas involucrados en la obtención de los fondos y ponderarlos en relación con las utilidades añadidas u otras ventajas que puedan lograrse a través del uso del dinero agregado.

La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. En general, existe evidencia de una asociación positiva entre financiamiento y desempeño de la firma, por lo que se establece que la falta de financiamiento inhibe el crecimiento.

Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que algunas empresas no puedan obtener fondos a través del sistema financiero, de hecho cabría esperar que si esto se solucionara, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades genuinas ocurren en las situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable a la tasa de interés prevaleciente no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado.

En el mercado financiero cabe distinguir dos submercados: el mercado de dinero y el mercado de capitales. El mercado de dinero debiera ser aquella parte del mercado financiero en la que se conciertan operaciones de corto plazo (se negocian activos de elevado grado de liquidez). Comprendería principalmente los bancos y los mercados informales. Es de esperar que en este mercado las necesidades de financiamiento sean resueltas con mayor celeridad que en el mercado de capitales. Este mercado brinda a las MyPe's, la mayor parte del crédito financiero, ya que las restricciones al ingreso son menores que en el mercado de capitales.

El mercado de capitales debiera ser desde el punto de vista del financiamiento, el lugar dónde se concertaran las operaciones de largo plazo (allí se negocian activos de largo plazo). Los instrumentos para financiarse que se le ofrecen a las empresas, presentan mayor dificultad en términos de acceso y costos que los del mercado de dinero, pero como contrapartida ofrecen una menor tasa de financiamiento y mayor plazo.

Las opciones de financiamiento en Bolivia están centralizadas en lo que es la banca comercial, esto provoca que se llegue a obviar novedosas y modernas alternativas financieras como son el factoring (Factoraje), la titularización y el leasing, entre otros. Por lo tanto, las MyPe's deben estar conscientes de que tienen un abanico de posibilidades para financiar sus inversiones.

Las MyPe's en Bolivia adquirieron un fuerte reconocimiento como fenómeno económico por su importancia en términos sociales (mano de obra empleada).

Diversas estimaciones calculan que existen 600.000 personas que son ocupadas por las MyPe's. (Müller y Asociados).

Los recursos financieros son limitados por las restricciones en la generación de ahorro en la economía y caros, porque el volumen de operaciones del sistema financiero es manejado a través de instituciones con altos costos de administración, a lo cual se suma, un alto componente especulativo.

Los elevados costos financieros deprimen las decisiones de inversión y por tanto postergan el crecimiento del país. El sistema financiero nacional presenta muchos problemas que impiden una eficiente canalización del ahorro hacia la inversión productiva, adicionalmente no se ha llegado a desarrollar el mercado de capitales que permita satisfacer las necesidades de inversión a largo plazo.

El acceso a diferentes tipos de recursos juega un rol de vital importancia en la determinación del crecimiento de una MyPe. Es posible reconocer tres recursos preponderantes: el financiamiento, trabajo y management calificado y la tecnología.

Finalmente, el nuevo contexto en el que se desenvuelve la economía caracterizado por el proceso de globalización de los mercados mundiales, impone la urgente tarea de promover la competitividad de las unidades productivas. En ese marco, las opciones renovadas de financiamiento, como el leasing, pueden desempeñar un papel crucial.

En este sentido, se formula el problema de investigación en los siguientes términos:

¿Cuál es la conveniencia del leasing financiero para atender las necesidades de financiamiento, adaptación tecnológica y producción eficiente de las micro y pequeñas empresas?

1.2. Justificación

En la presente investigación el análisis de doctrinas y teorías económicas juega un papel esencial para establecer qué es el contrato de leasing financiero, cómo funciona en otros países y cómo se podrían aprovechar las ventajas y bondades de esta modalidad de financiamiento en el contexto boliviano, aplicándolo concretamente a las MyPe's.

Según señala Oriol Amat "El leasing es un contrato de alquiler de bienes por un periodo determinado y con el cual el arrendatario se obliga al pago de forma irrevocable de una serie de cuotas fijas y se responsabiliza del mantenimiento, seguros, impuestos y otros gastos de conservación del bien contratado. Al finalizar el contrato, el arrendatario puede comprar el bien, firmar un nuevo contrato, devolver el bien". ¹

Esta investigación, además, proyecta el estudio de la instrumentación jurídica vigente en lo relativo a la celebración y la ejecución de un contrato de leasing financiero, enmarcándose dentro el Derecho Comercial de forma especial, toda vez que el leasing es una operación de tipo financiero comercial y para ello la doctrina del área ha otorgado las teorías y los conocimientos pertinentes.

1.3. Hipótesis

"Las operaciones de leasing o arrendamiento financiero constituyen una buena alternativa para que las micro y pequeñas empresas satisfagan sus requerimientos de financiamiento y adaptación tecnológica, para una producción más eficiente que permita una inserción más competitiva en el mercado"

¹ AMAT, Oriol: Contrato de leasing financiero. Madrid, España, 1992, Pág. 9.

1.4. Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Determinar la conveniencia del leasing financiero para la atención de las funciones de financiamiento, adaptación tecnológica y competitividad de las MyPe's.

1.4.2 Objetivos específicos

- Presentar los principales enfoques relacionados con la técnica del leasing, sus modalidades, sus antecedentes e historia.
- Revisar y sintetizar la teoría relacionada con las MyPe's y sus características.
- Presentar una sinopsis respecto a los principales fundamentos legales y normas que rigen las operaciones de leasing en Bolivia.
- Describir el proceso de una operación de leasing en Bolivia.
- Describir la situación actual de las MyPe`s en Bolivia, con especial énfasis en el sector manufacturero.
- Analizar la oferta institucional del leasing y sus modalidades en Bolivia.
- Diseñar, elaborar y estimar un modelo de simulación para demostrar la conveniencia de financiar a las MyPe's manufactureras con operaciones de leasing.

1.5. Métodos y técnicas

1.5.1 Métodos

1.5.1.1 Método deductivo

El método deductivo implica un planteamiento temático general a partir del cual se delimita el tema de estudio, es decir, planteando el problema de manera general, para luego identificar los actos administrativos que interesan al presente tema de estudio. En este caso, se identificaron las características generales del arrendamiento financiero (leasing), y luego se estudiaron los rasgos específicos en el mercado financiero boliviano. Del mismo modo, se plantearon las características generales de las empresas, su tipificación, y luego se presentará el caso concreto del sector microempresarial del cuero.

1.5.1.2 Método sintético

La síntesis es la demostración que procede de los principios a las consecuencias, de las causas a los efectos. En una primera etapa, se observará y examinará cada dato en forma particular, para luego sintetizar los resultados que permitan llegar a conclusiones generales. En el estudio, las conclusiones se presentan a partir de los resultados por análisis de categorías y variables, en los que se analizan datos estadísticos y financieros del leasing financiero y el objeto de estudio que es la microempresa de cuero.

1.5.2 Técnicas

1.5.2.1 La entrevista

La entrevista será aplicada a expertos en el tema, es decir; economistas y administradores conocedores del tema del leasing y las MyPe's, para interiorizar mucho más el estudio en los beneficios del leasing como alternativa de financiamiento.



"Solo es útil el conocimiento que nos hace mejores" Sócrates

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, REFERENCIAL Y CONCEPTUAL

2.1. Importancia de la micro y pequeña empresa en la economía nacional y mundial.

En el mundo en desarrollo, fácilmente un tercio de la fuerza laboral se gana la vida en lo que se conoce como "Sector Informal" – ese elemento de la población trabaja por cuenta propia, sus empresas son muy pequeñas y se llaman "microempresas", y frecuentemente no están registradas, no pagan impuestos y, en la mayoría de los casos ni están incluidas en las estadísticas nacionales. Muchos de estos trabajadores independientes no pueden encontrar empleo en el sector formal de la economía, mientras que otros hallan que el autoempleo representa un medio para simultáneamente devengar un ingreso y sustentar a sus familias, y aún otros consideran que la mejor forma de aprovechar al máximo sus talentos es formar y dirigir su propia empresa. Con frecuencia las altas tasas de natalidad y de migración a centros urbanos sobrecargan la capacidad de la economía formal para crear empleos, y esto a su vez ha incrementado enormemente el sector de la microempresa.

El desempleo se constituye en uno de los aspectos que caracteriza la economía Boliviana y afecta a la población; la tasa de desempleo se incrementó durante los últimos años de forma alarmante, asimismo se alcanzó también niveles de pobreza sumamente altos. Bajo este escenario, surge el desafío de encontrar mecanismos que permitan incrementar los niveles de empleo, y atender prioritariamente la pobreza. Una de las opciones planteadas fue la promoción y asistencia a las MyPe's por ser generadoras de empleo, desde el año 2002 el Servicio de Asistencia Técnica (SAT) contribuye a proporcionar asistencia técnica a estas unidades microempresariales.

Al igual que cualquier otro negocio, una MyPe – sea ésta un puesto de mercado al aire libre, un banco de carpintero en la sala de una casa de dos habitaciones o un torno mecánico en un galpón en el traspatio de una vivienda requiere de capital de trabajo y financiamiento para los activos fijos. Sin embargo durante mucho tiempo el sector financiero formal ha considerado poco factible otorgar créditos a este segmento del mercado. En parte esto ha sido el resultado de mitos arraigados tales como los siguientes: los pobres no trabajan, los pobres no ahorran, los pobres no pagan sus préstamos.

Pero no obstante, es indudable el papel vital que cumplen en el desarrollo de las economías del mundo las MyPe's, ya que estas aparecen como motor de crecimiento y fuente de empleo. Sin embargo, el crecimiento de dicho sector dentro el escenario económico está limitado debido a varios factores, destacándose entre ellos la insuficiencia de recursos financieros.

Como se afirmo en el planteamiento del problema de esta investigación, la función de financiamiento es, sencillamente el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones que permitan el logro de los objetivos del negocio. Este concepto tiene el mérito de hacer resaltar la esencia de la función financiera – mantener el negocio abastecido de fondos para lograr sus metas. La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. Por lo expuesto se evidencia que existe una asociación positiva entre financiamiento y desempeño de la firma, por lo tanto se establece que la falta de financiamiento inhibe el crecimiento.

Por tal motivo, es vital que existan nuevas iniciativas cuyos objetivos sean la democratización del microcrédito hacia la base ancha de la pirámide social de nuestro país, con tasas de interés mucho más pequeñas que las actuales y requisitos más accesibles para el grueso de la población productiva.

2.2 La empresa: su concepto

Una empresa es "…la organización de los elementos de la producción –naturaleza, capital y trabajo- con miras a un fin determinado".² Además, se debe aclarar que para operar, esta organización debe estar constituida legalmente, pudiendo tener como propietario a una sola o a varias personas naturales y/o jurídicas. Esto significa que existen empresas unipersonales y sociedades constituidas por éstas y/o personas jurídicas. Para llevar adelante una empresa, es necesario el concurso de recursos humanos, materiales, económicos y financieros.

El fin específico de estas organizaciones es el lucro, es decir, generar una ganancia determinada para sus propietarios, además de los costos necesarios para su operación. Las empresas pueden estar orientadas a la producción de bienes o a la provisión de servicios a la población. Su carácter puede ser público, cuando depende del Estado y es operada por funcionarios estatales, o privada, cuando sus propietarios corresponden al sector privado. Las diferencias entre unas y otras son un tema que no puede ser tratado en este estudio, pero es necesario mencionarlo para tener una visión integral del tema de investigación.

2.3 Importancia

La importancia de las empresas radica en la premisa de que es un agente generador de empleo. La empresa favorece el desarrollo de las sociedades y satisface las necesidades de la población en su conjunto. Al hablar de las necesidades, es necesario remarcar el hecho de que no existe persona ni sociedad sin necesidades, pues son intrínsecas, características y propias de toda forma de vida, y se tornan más complejas cuanto mayor es el número de los miembros que la componen.

Asimismo, es necesario aclarar que la aparición de las empresas se da por la iniciativa de una o más personas, atentas a las necesidades insatisfechas de la población, o la visión de crear una necesidad. En este último caso está, por ejemplo, el uso de

_

² OSSORIO, Manuel: *Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales*. Edit. Heliasta, Buenos Aires, Argentina, 28ª edición, 2002, Pág. 383.

aparatos celulares, impensados hace 40 años, pero imprescindibles el día de hoy. No debemos olvidar que hace tan sólo 15 años el índice de usuarios de celulares en Bolivia era ínfimo, pero hoy es uno de los aparatos con más demanda en el mercado nacional. Así, a las tradicionales formas de comunicación (telefonía fija, fax, correo convencional, etc.) se sumó el de los teléfonos celulares o móviles, hoy llamados simplemente "celulares", sin el que es imposible concebir un negocio cualquiera, e incluso un hogar.

2.4 Clasificación y características de las empresas

Las características de una Empresa están dadas según la magnitud de la organización, pudiendo clasificarse en: pequeñas, medianas y grandes empresas.

2.4.1 Micro y pequeña empresa

En el caso de las micro y pequeñas empresas (MyPe's), el Administrador dedica sólo parte de su tiempo en cuestiones administrativas, pues lo absorbe una gran cantidad de problemas técnicos de producción, finanzas, ventas, personal, etc. En una pequeña empresa, y sobre todo en una microempresa es frecuente que el propietario sea a la vez trabajador de la organización. Es el caso de las zapaterías, vidrierías, almacenes de distribución mayorista, donde el propietario es a la vez el principal trabajador. Frecuentemente lo acompañan la esposa y los hijos, pero no es extraño ver a un número limitado de trabajadores ajenos a la familia, en un número reducido y que son asimilados sin dificultad por los propietarios como miembros adicionales de la familia. Por tanto, en estas organizaciones predominan las relaciones informales, afectivas y los vínculos de parentesco están siempre presentes.

No se requiere grandes previsiones o planeaciones. Son más frecuentes para solucionar los problemas los procedimientos de carácter informal, ya que la escasa complejidad de dichos problemas suplen con ventaja la pobre tecnificación de los procedimientos y trámites administrativos.

Es mucho más factible una gran centralización y en cierto sentido puede ser más conveniente por la rapidez y unidad que imprime todos los trámites.

Siendo las características de emergencia de las unidades microempresariales, la autogeneración de puestos de trabajo por parte de la población que no puede acceder a empleos modernos, la ausencia de una cultura empresarial previa que explique la asunción de esa estrategia en un marco de selección de alternativas (costo / beneficio), es correcto afirmar que los titulares de microempresas tienen la condición de "empresarios forzados" por las circunstancias de desempleo de la economía nacional. Se insertan en actividades que ofrecen menores barreras a la entrada. Si bien esto es evidente y ello explica una mayor representación de microempresas en actividades de comercio y servicios, no quiere decir que haya ausencia de requisitos.

En todas las actividades existen, en mayor o menor grado, ciertas condiciones mínimas, cuyo cumplimiento posibilita, cuando no garantiza, su emergencia y desarrollo. Entre esas condiciones se puede contar: la experiencia, las destrezas adquiridas en la práctica de determinado oficio, la disponibilidad de cierto capital, el conocimiento de mercado para bienes o servicios que el aspirante a microempresario podría eventualmente producir o prestar, y la realización de algunos trámites que dotarán a la unidad económica de la existencia jurídica necesaria.

La microempresa se caracteriza por iniciar actividades con inversiones mínimas de capital fijo y con el empleo preferente de ahorros propios, generalmente acumulados en el ejercicio previo de la actividad, en periodos de aprendizaje del oficio bajo relaciones de dependencia. Una de las trabas más importantes de los establecimientos microempresariales para promover cambios tecnológicos y organizativos es la reducida escala de actividades asociada a los reducidos niveles de inversión y número de ocupados.

Sin duda, "el tamaño del establecimiento restringe considerablemente las posibilidades de elección de tecnología y la introducción de formas de organización productiva basadas en la división y especialización del trabajo. Transitar a formas de

cooperación más complejas de aquellas en las cuales se inscribe la microempresa media supone alcanzar niveles de masa crítica, que implican crecimiento o la implantación de acuerdos y formas asociativas de trabajo."³

Además, la actual situación económica en Bolivia caracterizada por una recesión y un desempleo cada vez mayor, ha sido la causa fundamental para el crecimiento en cantidad de las microempresas, dirigidas por unidades familiares que tienen como gerente y/o administrador al jefe de familia que por la situación económica imperante en nuestro país tuvo que convertirse en un empresario forzado por las circunstancias ya señaladas, el cual no posee o es escasa la formación académica en lo que se refiere a la administración empresarial; su nivel de ingresos es relativamente bajo lo que genera bajos niveles de inversión en la producción; su conocimiento en cuanto al manejo de la producción es principalmente experimental y generado a través del aprendizaje de un oficio.

Lo anteriormente señalado resume las características principales de la actividad microempresarial en el país, la cual por ser un eje generador de recursos y empleo debe ser priorizada en la atención de sus necesidades; a través de una política (gobierno-microempresarios), de apoyo, fomento y capacitación a este sector principal de la economía boliviana.

2.4.2 Mediana Empresa

Suele ser una empresa en ritmo de crecimiento. Presenta problemas de la pequeña y grande empresa, careciendo de los beneficios que son característica en estas últimas.

Como consecuencia de su crecimiento, se ven en la necesidad de realizar una mayor descentralización y consiguientemente una mayor delegación de funciones y responsabilidades. En estas circunstancias, la alta gerencia comienza a sentir la necesidad de obtener conocimientos técnicos-administrativos.

.

³ Ibidem.

Paralelamente, comienza a sentir la necesidad de hacer planes mucho más amplios y detallados, requiriendo por lo tanto de determinada ayuda técnica para formular y controlar su ejecución.

La gerencia de este tipo de empresa va sintiendo gradualmente cómo sus decisiones se van vinculando cada vez más a problemas de planeación y control, que a cuestiones de realización inmediata.

En estas organizaciones, a diferencia de las pequeñas empresas, son raras las relaciones filiales. De hecho, su propia naturaleza exige que para una mayor eficiencia se haga a un lado las relaciones de parentesco, no siendo extraño que se contrate a personal académicamente calificado para ciertas funciones administrativas, como la contabilidad y la publicidad.

En conjunto, las micro,⁴ pequeñas⁵ y medianas empresas⁶ (MiPyMe's) constituyen uno de los sectores más importantes de la economía nacional, especialmente por su capacidad para impulsar nuevamente la industria y la manufactura, incluidos los servicios y el comercio exterior; a esto se suma que constituyen "cerca del 97 por ciento del número total de unidades económicas (...) y proporciona más del 60 por ciento del empleo privado".⁷

Por lo tanto, no se puede menospreciar su aporte al desarrollo socioeconómico del país. Los micro y pequeños empresarios del país representan una clara visión de lo que se puede hacer, aun sin contar con un decidido apoyo estatal o municipal,

Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo 2002.

⁴ Características de las Microempresas: número de trabajadores: hasta 10; activos productivos: menos de 350 salarios mínimos (USD 19.600); ventas anuales: inferiores a USD 75.600. Fuente:

⁵ Características de las pequeñas empresas: número de trabajadores: Hasta 19; activos productivos: 351-1.800 salarios mínimos (USD 19.600-USD 100.800); ventas anuales: inferiores a USD 252.000. Fuente: Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo 2002.

⁶ Características de las medianas empresas: número de trabajadores: Hasta 49; activos productivos: USD 150.000 800.000); ventas anuales: entre USD 350.000 – 1.500.000. Fuente: Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo 2002.

⁷ COMITÉ DE COORDINACIÓN EN EL ÁREA DE MICROFINANZAS Y MICROEMPRESAS *Marco Integral de Políticas para el Desarrollo Productivo y Competitivo de las MyPe* 's. La Paz, Bolivia. 2000. Pág. 12.

invirtiendo fuertes cantidades de capital, las actividades a las que se dedican son diversas, pues unas "...se dedican netamente a servicios comerciales" mientras que "...otras poseen un carácter productivo". Cada una de ellas son igual de importantes porque todas contribuyen al desarrollo nacional a través de iniciativas que hacen que existan mayores fuentes de trabajo. Por lo tanto, estas llegan a ser parte del "segmento mayoritario de las unidades económicas". Las mismas tienen la tarea fundamental de convertir materias primas en productos de calidad y con un alto valor agregado, inclusive aptos para la exportación. Se considera microempresa "...a la unidad que ocupa hasta 10 trabajadores, tiene ventas anuales de hasta 75 mil dólares y activos productivos de hasta 15 mil dólares". La pequeña empresa ocupa hasta 19 trabajadores, tiene ventas entre 75.001 y 250.000 dólares y activos productivos de entre 15.001 y 100.000 dólares". si bien los criterios de activos productivos y ventas anuales son tomados en cuenta, la definición oficial para la diferenciación de las empresas en micro, pequeñas y medianas se basa en el empleo.

Una de las características de este sector es que, "el propietario, además de su dedicación a la organización y administración del establecimiento, participa directa y activamente en el proceso productivo"¹³, de esta manera existe un constante control entre la oferta y la demanda de todos los productos, lo que implica que se mejoren las condiciones de las relaciones de producción. El aspecto negativo es que, aún "en algunas ramas de actividad, el promedio de ingresos de los trabajadores asalariados (operarios) puede ser inclusive más bajo" ¹⁴ que el de otros trabajadores o agentes económicos privados.

En cuanto a la normativa que regula el sector, queda claro que las MyPe's se encuentran reguladas dentro de la normativa general que se aplica también a las

_

⁸ Ibídem, Pág. 63.

⁹ Ibídem, Págs. 49 - 50.

¹⁰ Ibídem, Págs. 11-12.

¹¹ Ibídem, Págs. 11-12.

 $^{^{12}}$ Ibídem. 51 - 52.

¹³ CASANOVAS, Roberto. ESCOBAR DE PABÓN, Silvia. Op. Cit. Pág. 11.

¹⁴ Idem

grandes empresas, sin que esto corresponda a la realidad. Por ello, como una necesidad de brindar seguridad jurídica a los actores económicos, se planteó la modernización del Código de Comercio (C.C.), de forma tal que esta norma abarque también a las MyPe's.. Una nota periodística señala al respecto: "El proyecto de ley elaborado con la participación del sector público y privado pretende modernizar la actual legislación mercantil, que a lo largo del tiempo no ha acompañado la evolución dentro del tráfico comercial nacional e internacional. Esta situación ha impuesto la necesidad de emprender un proceso de actualización. El proyecto pretende otorgar a las MyPe's la posibilidad de llevar adelante todas sus actividades en el marco de la legalidad, posibilitando de esta manera su ingreso al circuito de beneficiarios de programas de financiamiento y de apoyo a nuevos emprendimientos". 15

La importancia de las MyPe's demanda que el Estado les brinde una mayor atención. Por ello, debe reconocerse el papel que éstas tienen en la generación de empleos y dinamizadoras de la economía nacional.

Debe tomarse en cuenta, además, que una MyPe promedio en Bolivia casi no posee bienes de capital, tecnología, sistemas administrativos, canales de distribución, etc. Por tanto, es poco productiva y poco rentable. Además, de su existencia depende que una familia sobreviva y en estas condiciones le cuesta demasiado ser competitiva dentro del mercado. Por eso, el financiamiento de sus operaciones mediante modalidades tales como el leasing determina que estas MyPe's logren desarrollarse y de esta manera sean un instrumento para la creación de empleo permanente, productivo y justamente remunerado. En este contexto "La puesta en marcha del Marco Integral de Políticas para el Desarrollo de la mediana y pequeña empresa requiere de recursos humanos, técnicos y financieros." Por tanto, la asistencia técnica, y desde luego el crédito, son de vital importancia para dar el impulso inicial y procurar la preservación de estas empresas.

¹⁵ Semanario especializado "Nueva empresa". La Paz, Bolivia, 19 al 25 de julio de 2004. Nota: Un nuevo código. Pág. 11.

¹⁶ Marco integral de Políticas para el Desarrollo Productivo y Competitivo de las MyPe's. Pág. 103.

De esta manera, se consolidaría la lucha contra la pobreza, pasando del discurso a los hechos, ya que se trata de impulsar el desarrollo del país, tanto económico, social y humano.

El desarrollo de las MyPe's es parte del desarrollo económico y social de todo país, ya que, en primer lugar, es parte del desarrollo económico porque se trata de una actividad que genera movimiento tanto de dinero como de trabajo; en segundo, forma parte del desarrollo social al posibilitar que las comunidades y los individuos mejoren sus condiciones de vida con el acceso a servicios básicos, allá donde no los hay, y la dotación de equipamiento e infraestructura, donde ésta es insuficiente. Por ello, es importante señalar lo que se debe entender por desarrollo económico y social. Con este fin, rescatamos el siguiente concepto básico: "Criterio de eficiencia que se refiere a la capacidad de una organización para incrementar su capacidad de reacción ante presiones presentes o previstas." Ampliando esta visión, que sólo es aplicable a las organizaciones públicas y privadas, tenemos que desarrollo es todo "Impulso progresivo y efectiva mejora cuando de los pueblos y sistemas políticos y económicos se trata". Complementando este concepto, "... puede decirse que en el concepto de desarrollo económico y social están presentes las características siguientes: 19

- Un crecimiento rápido y sostenido del producto interno por habitante y la redistribución progresiva del ingreso generado; ambos objetivos pueden medirse en parte por la forma en que se superen las deficiencias de generación de empleo, que es uno de los rasgos salientes de la insuficiencia dinámica de las economías latinoamericanas;
- Una elevación generalizada de los niveles de consumo y bienestar social, los mismos que se verifican mediante los índices de educación, salud, nutrición, esparcimiento y participación social;

¹⁷ J.M. Rosemberg. *Diccionario de Administración y Finanzas*. Edit. Océano Centrum, Barcelona España. Pág. 131.

¹⁸ OSSORIO, Manuel. *Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales*. Edit. Heliasta. Buenos Aires, Argentina. 2002. Pág. 333.

¹⁹ ILPES. Guía para la presentación de proyectos. Edit. Siglo veintiuno. México. 1987. Pág. 18.

 Los Cambios estructurales e institucionales en la economía en cuanto al nivel y a la composición del producto y de la inversión, además de la eliminación de los obstáculos sociopolíticos al propio desarrollo, que reduce la vulnerabilidad de la economía ante las fluctuaciones del sector externo.

Al observar el conjunto de características que debe poseer el desarrollo económico y social de todo país, observamos que todos estos puntos orientan al fortalecimiento de una economía y el consecuente afianzamiento de sus estructuras sociales y políticas en relación a otras economías.

2.4.3 Gran empresa

El administrador o los administradores, que son hallados en la más alta jerarquía, no sólo dedican la mayor parte de su tiempo a las funciones típicamente administrativas, sino que requieren un staff de personas que los ayuden a administrar (secretarias, mensajeros, etc.).

Se requiere un grupo muy grande de especialistas, ya que es imposible que los altos ejecutivos conozcan con profundidad y en detalle todas las técnicas e instrumentos concretos, detallados y cambiantes que cada día surgen sobre producción, finanzas, ventas, etc.

Se impone un mayor grado de descentralización, delegando muchas funciones a jefes y aun a empleados que serán los únicos capacitados dentro de políticas y normas específicas que se les fijen. Además son indispensables la previsión y planeación realizadas a un plazo más largo, y por lo mismo se requieren técnicas más detalladas y formales.

Se convierte en problema vital el desarrollo de ejecutivos que no sólo tengan conocimientos indispensables para ir ocupando los puestos que quedan en la empresa por ascensos, vacantes o expansiones, sino que es necesario que reciban un adiestramiento práctico en estos difíciles problemas y desarrollen ellos mismos las cualidades necesarias para desempeñar exitosamente sus funciones.

2.4.4 Las MyPe's y su inserción en la economía global

La globalización de algunos sectores de las economías nacionales es un proceso que pareciera tornarse irreversible. El comercio mundial continúa expandiéndose y cada vez es mayor el número de países con diferentes sistemas de gobierno, que se incorpora al intercambio internacional de mercancías y servicios, vendiendo y/o comprando de acuerdo con sus ventajas y necesidades.

La globalización económica ha arrastrado consigo una globalización del sector manufacturero, modificando radicalmente las políticas industriales de los países y planteando continúas revisiones de los modelos gerenciales que han prevalecido hasta ahora para cumplir con la función de producción de las empresas.

Los principales elementos a través de los cuales la globalización de algunos sectores de las economías está impactando el sector de la manufactura son los siguientes:

- Localización estratégica de la producción.
- Innovación tecnológica mediante alianzas estratégicas y redes internacionales.
- Armonización de la calidad a nivel mundial."²⁰

Esta globalización de sectores económicos, ha traído consigo diversos cambios en la estructura económica y empresarial de los países principalmente en vías de desarrollo como es el caso de Bolivia. La industria manufacturera no se encuentra exenta de dichos cambios principalmente aquella que se origina en núcleos empresariales denominados micro y pequeñas empresas (MyPe's), que en la actualidad son generadoras de mayores ingresos y empleos tanto directos como indirectos.

Su participación en la economía nacional es preponderante, debido principalmente al cambio de paradigmas empresariales fruto de la globalización que cambio aquellos patrones de empresa clásica, por aquellos conformados por unidades relativamente

22

²⁰ ROSALES, Linares Ramón "Estrategias gerenciales para las MyPe`s" Edit IESA Caracas Venezuela 1.996 Pág.131

reducidas y con un fin especifico en el mercado; como es el caso de las MyPe`s en países Latinoamericanos y con una economía en vías de desarrollo.

2.4.5 El rol de las MyPe's en los países en vías de desarrollo

Las oportunidades ofrecidas a las MyPe's por el proceso globalizador no implica la falta de consecuencias negativas para la sobrevivencia de muchas de ellas, particularmente las que se han visto forzadas a enfrentar súbitamente a pesar de la característica gradual de los programas de ajuste macroeconómico, la apertura de sus mercados a la competencia internacional.

A veces los países en vías de desarrollo no abren deliberada y voluntariamente sus economías al comercio internacional. El impulso a la globalización, ha tenido en algunos países particularmente en los Latinoamericanos, sin previo aviso y sin mayores holguras de tiempo y recursos para preparar a las empresas nacionales para competir en los mercados internacionales o para enfrentar a las importaciones.

Los procesos de apertura han revitalizado el debate sobre el rol del Estado en la economía de los países, el subsidio a los servicios públicos y el financiamiento del gasto publico. El rol de las MyPe's no podría escapar a esta cruzada de discusión, polarizándose los planteamientos entre aquellos que argumentan la necesidad de contar con una protección del Estado por la vía del financiamiento preferencial, el control Antidumping, la asistencia tecnológica o cualquier otra, y los que apelan a las fuerzas del mercado para que sean éstas las que decidan qué empresas deben sobrevivir.

Este debate ha vuelto a replantear, entre otros múltiples aspectos, el rol de las MyPe's y, más específicamente el papel del empresario innovador, muy asociado a las pequeñas empresas sobre todo en sus inicios."²¹

El efecto de la globalización económica en países en vías de desarrollo en la mayoría de los casos ha tenido un efecto negativo puesto que ha sido catalogada como una

-

²¹ Ibidem. Pág.131

imposición y un cambio brusco en la estructura del aparato productivo nacional, obligando a la industria a insertarse a este fenómeno económico de manera vertiginosa, siendo su principal característica el comercio internacional y la apertura progresiva de los mercados externos a un intercambio comercial basado en criterios de competitividad, dejando de lado niveles de protección arancelarios que en definitiva distorsionan el comercio.

La economía boliviana no podía estar al margen de dicha transición, denominada proceso de globalización económica, es por eso que es necesario hoy en día reconfigurar el aparato productivo nacional basado principalmente en la micro y pequeña empresa (MyPe's), motor generador de recursos económicos y principal característica de países como el nuestro con un aparato productivo limitado y dependiente económicamente.

En este sentido, el rol del gobierno como de la empresa privada representada por las denominadas MyPe's en Bolivia debe ser dinámico y acorde a los nuevos cambios emergentes del nuevo orden mundial. Dichos cambios en esencia deben estar basados en una planificada estrategia que permita obtener mayores niveles de ingresos al país a través de la actividad exportadora no-tradicional de estos núcleos empresariales (MyPe's), generando principalmente niveles de productividad altos acorde a los requerimientos del mercado externo, siendo una de las soluciones optimas para este cometido la aplicación de políticas crediticias coherentes con las necesidades del sector, siendo el leasing una opción válida para estas organizaciones.



""Al menos una vez en la vida conviene poner todo en discusión" Descartes

CAPÍTULO III.

FUNDAMENTO DEL CRÉDITO BANCARIO

3.1 Dimensión financiera de la economía boliviana.

En economía generalmente se atribuyen las bajas tasas de crecimiento de los productos a bajas tasas de inversión, las mismas que son resultantes de bajas tasas de ahorro, además se completa esta introducción afirmando que no solamente era importante la inversión en capital físico sino que la inversión en capital humano era igualmente importante.

Estudios recientes insisten en que la tasa de inversión es un determinante clave del crecimiento, por lo cual se puede deducir que un obstáculo claro a la inversión es el financiamiento, su disponibilidad y frecuentemente su alto costo.

Debemos recordar que la acumulación de capital no depende solamente del incremento de las tasas de ahorro interno o de más recursos del extranjero: requiere intermediación financiera. Se necesitan mercados financieros para la movilización de ahorro interno, para un flujo regular de recursos externos y especialmente para su canalización a sus usos más eficientes, es decir hacia act5ividades con las tasas de retorno social más altas.

A medida que la economía crece la variedad de actividades económicas se incrementa, es ahí donde surge la necesidad de identificar los mejores proyectos y este debería ser el papel que desempeñen los mercados financieros en seleccionar proyectos, facilitando además a diversificación del riesgo lo cual es importante para el desarrollo tecnológico y especialmente para el desarrollo de los sectores nuevos de la economía, por lo tanto el desarrollo financiero puede ser de crucial importancia para una asignación eficiente de recursos que conduzcan al desarrollo económico.

Los bancos constituyen la columna vertebral del sector financiero en la mayoría de los países de ingreso bajos. Bancos y cuasi bancos, incluyendo entre ellos a las organizaciones de microfinanzas (OMF). Los bancos bolivianos como en muchos países de bajos ingresos, tienen solamente una oferta limitada y convencional de instrumento para el público, además también llama la atención la alta concentración de depósitos, es decir pocos depositantes tienen la casi totalidad de la masa de depósitos²²; en segundo lugar, hay poca competencia por depósitos y créditos, parece ser que la calidad del colateral es más importante que el retorno social del proyecto para el que se solicita el crédito, siendo que el colateral tiene que poder ser dispuesto fácilmente. De manera más general, debido al bajo respeto de los derechos de los acreedores, los bancos sobre enfatizan las relaciones de clientela, lo que a menudo encoge la variedad de proyectos y prestatarios que pueden ser financiados, y no asegura que el financiamiento estará disponible para las actividades con la tasa de retorno más alta.

Por otra parte la intermediación ineficiente conduce a tasas de interés reales persistentemente altas, que perjudican a las inversiones de largo plazo y sesgan el crédito a inversiones especulativas de corto plazo. Las inversiones de largo plazo que pueden tener altas tasas de retorno se ven por lo tanto restringidas. Se debe subrayar que los cortos plazos de la mayor parte de los préstamos tienen tasas activas cercanas a las internacionales, por lo tanto la curva de rendimiento para los créditos puede ser muy empinada, los deudores que desean evitar altas de interés apuestan al refinanciamiento de los préstamos a corto plazo e incurren en ese riesgo.

En Bolivia el desarrollo de las instituciones de Microfinanzas comenzaron con las políticas de combate a la pobreza, en los años 90 estas actividades se financiaban con capital de ONG's mediante donaciones extranjeras, al expandirse las instituciones de microcrédito también se expandieron sus operaciones por lo tanto el capital de donaciones era demasiado pequeño para hacer frente a la creciente demanda, es así

²² Instituto de investigaciones socio económicas, Profundización Financiera y Crecimiento Económico en Bolivia, Juan Antonio Morales, pag. 7.

que la Organización de microfinanzas más grande se convirtió entonces en un banco, y empezó a financiar los créditos con los depósitos que recibía.

Actualmente el éxito de las Instituciones Microfinancieras en Bolivia, consiste en que son instituciones que reciben depósitos contradiciendo la creencia de que los pobres no ahorran, dado que la mayor parte de los depositantes de estas instituciones son hogares pobres. Los créditos de las Instituciones Microfinancieras se han triplicado entre 1999 al 2005, y el número de sus clientes se ha casi duplicado²³, contribuyendo significativamente con recursos para emprendimientos muy pequeños extendiendo la disponibilidad de crédito a los pobres.

El desarrollo financiero también requiere una base más amplia de clientes, tanto depositantes como prestatarios. Una base angosta de clientes, por una parte, aumenta la vulnerabilidad a crisis bancarias y, por otra parte reduce la tasa potencial de crecimiento de la economía en la medida en que inversiones y proyectos de producción rentables no se ejecuten por falta de financiamiento. En ese sentido, la notable expansión de las OMF tiene implicaciones no sólo como medio de alivio a la pobreza, sino también como una manera de incrementar la contribución del sector financiero al crecimiento económico y social del país.

No obstante todo lo explicado líneas arriba, en los países de América Latina y el Caribe, las MyPe's siguen teniendo que hacer frente a barreras para acceder a servicios financieros que puedan costear y que estén hechos a la medida de sus necesidades, si bien el sector microfinanciero en crecimiento de la región viene progresando en extender crédito a estas empresas, muchas de ellas aun no cuentan con la atención debida. El leasing (o arrendamiento financiero), les brinda un mecanismo financiero alternativo que puedan costear y que resulta apropiado para las necesidades de muchos negocios más pequeños.

²³ Instituto de investigaciones socio económicas, Profundización Financiera y Crecimiento Económico en Bolivia, Juan Antonio Morales, pag. 12.

_

3.2 Concepto de crédito.

El crédito en general "...es todo activo de riesgo, cualquiera sea la modalidad de su instrumentación, mediante el cual la entidad de intermediación financiera, asumiendo el riesgo de su recuperación, provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes, o garantizar frente a terceros, el cumplimiento de obligaciones contraídas por sus clientes".²⁴ El crédito es una de las actividades más importantes para las instituciones financieras, en muchos casos el sentido de su existencia, ya que sin la otorgación de créditos sería imposible su sostenimiento, no bastando la captación de depósitos del público. Al margen de lo anotado, convendría rescatar la siguiente cita de C. Mejía:

"Dado que el financiamiento es en esencia el intercambio de una suma de dinero hoy por una promesa de devolver más dinero en el futuro, no es sorprendente que dicho intercambio sea problemático. Aun el más honesto de los deudores puede incumplir, dada la incertidumbre inherente a cualquier inversión. Esto quiere decir que quien otorga un préstamo asume un riesgo". 25

Para comprender esta cita, es necesario explicar las categorías y conceptos a los que alude Mejía. Para empezar, se debe recordar que el intercambio es el acto de dar algo a cambio de otra cosa. En el caso del crédito, como señala Mejía, se da dinero o algún bien a cambio de la promesa de pagarlo. No se trata de una transacción en la que ambos, el oferente y el demandante, satisfagan sus expectativas de manera inmediata, sino que el vendedor del servicio debe esperar un tiempo prudente a que el prestatario cumpla su compromiso.

Debe recordarse que no sólo se da dinero en efectivo como crédito. Es frecuente la práctica mediante la cual un vendedor de tienda o mercado popular provee mercaderías de consumo básico a los vecinos de su barrio, con la promesa de que éstas serán canceladas a fin de mes o después de un período menor convenido.

28

²⁴ Ley 1488, Ley de Bancos y Entidades Financieras, de 16 de abril de 1993, Art. 1.

²⁵ MEJÍA, C.: El mercado financiero, Pág. 3. Documento PDF disponible en Internet:

http://www.google.com.bo Mercado financiero> [4 de mayo de 2006]

En estos últimos casos, no es frecuente el registro de los bienes que son dados a crédito; basta la palabra y la promesa de devolución en el período acordado.

En el caso del intercambio en el que una de las partes es una entidad financiera, en cambio, los documentos que sirven para registrar ese compromiso son fundamentales para que la entidad financiera controle el cumplimiento del pacto firmado entre ambas partes, siendo el principal objeto de crédito el dinero.

Otro elemento de la cita de Mejía es la promesa de devolver más dinero en el futuro. Se trata del interés, que es la ganancia como resultado del servicio que adquiere un cliente de la institución, y que posibilita el ingreso de mayores recursos financieros a la entidad.

Por su parte, Atilio Briceño añade sobre el crédito bancario: "Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales".²⁶

Así, puede observarse que el Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por las empresas, tanto micro y pequeñas, como medianas y grandes, para obtener el financiamiento necesario para sus operaciones o para expandir sus servicios y ofertas.

Casi la totalidad de las entidades crediticias son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Entre las ventajas más importantes del crédito bancario, se puede citar:

 Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

29

²⁶ BRICEÑO, Atilio: *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*, en: http://www.monografias.com [2 de diciembre de 2006].

 Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

En cuanto a las desventajas más importantes, se tiene:

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.
- Un crédito bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Una vez expuestos estos puntos, se aclara lo fundamental sobre el riesgo en el siguiente subtítulo.

3.3 El riesgo

El riesgo es "Toda posibilidad de que se produzca un acontecimiento que conlleve pérdidas materiales. Valores asegurables expuestos a sufrir pérdidas. [...] Cualquier posibilidad de pérdida". En el campo que nos ocupa, el riesgo es propio de cada actividad que se realice, ya que existe siempre la probabilidad de que una operación pueda llevar a una pérdida por diversos factores relacionados con el crédito: desde las enfermedades del titular de una deuda hasta conmociones sociales que impidan un pago pronto en el plazo acordado o comprometido.

El riesgo del retorno de un crédito no debe ser medido necesariamente a través del accionar del cliente, sino también por factores externos a él o incluso a la misma institución financiera, como por ejemplo los desastres naturales, etc.

Las entidades financieras bancarias y no bancarias están expuestas a sufrir pérdidas por las transacciones que realicen, por lo que es necesario que midan el riesgo de cada cliente que adquiere una obligación ante ellos. El autor Carlos Mejía señalaba sobre el particular:

²⁷ ROSENBERG, J.M. *Diccionario de administración y finanzas*, Edit. Océano, Barcelona, España, 2001, Pág. 367.

"Cuando se trata de riesgos elevados y concentrados es difícil encontrar quien los asuma. Además, las promesas son difíciles de valorar. Quienes no tienen la intención de cumplirlas están, por supuesto, dispuestos a ofrecer más. Incluso quienes tienen buenas intenciones iniciales pueden tener la tentación de comportarse de manera oportunista cuando deben dinero. Todo esto puede sonar un poco moralista, pero la realidad es que el financiamiento será escaso —o por lo menos limitado a quienes tengan influencias o riqueza-en una economía que no tenga la infraestructura necesaria para mitigar estos problemas". ²⁸

Los riesgos pueden ser elevados o bajos, es decir, un cliente puede estar en condiciones de cumplir sus obligaciones adquiridas ante la entidad de la cual contrata el crédito. Sin embargo, según la pauta teórica planteada por Mejía, el riesgo se halla presente en el hecho innegable de que se trata, ante todo, de una promesa de cumplimiento, debiéndose tomar en cuenta las dificultades existentes para valorar este acto. Ante esta realidad, es necesario que se creen los mecanismos para reducir el riesgo, aunque, desde luego, éste se hallará siempre presente.

En otras palabras, el riesgo es intrínseco al crédito: éste no puede existir sin aquél. En el pasado, fueron varias las formas de minimizar el riesgo, y muchas de esas prácticas sobreviven hasta hoy: la presentación de un garante personal o la declaración de bienes con los que el cliente, e incluso el depósito de los títulos de propiedad sobre bienes muebles e inmuebles son medidas que garantizan la devolución del crédito se hallan aún presentes en la cultura crediticia en diferentes lugares del mundo, y el nuestro no es la excepción.

3.4 Principales características del crédito

3.4.1 Ente crediticio

El ente crediticio es la persona jurídica que vende en el mercado financiero los créditos que requieren los clientes, que pueden ser personas naturales o también jurídicas. En el sistema financiero boliviano, existen diversas entidades que ofrecen el servicio, agrupándose en tres grandes categorías: entidades financieras bancarias,

31

²⁸ MEJÍA, C.: El mercado financiero, Op. Cit., Págs. 3-4.

empresas de servicios financieros y entidades de intermediación financiera no bancarias.

Las primeras son todos los Bancos del país, que son entidades autorizadas, de origen nacional o extranjero, dedicadas a realizar operaciones de intermediación financiera y, a prestar servicios financieros al público, tanto en el territorio nacional como en el exterior del país.

Las entidades de intermediación financiera no bancarias son las Cooperativas de Ahorro y Préstamo, Mutuales de Ahorro y Préstamo y los Fondos Financieros Privados.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito son las entidades constituidas como sociedad cooperativa, autorizadas para realizar operaciones de intermediación financiera y, a prestar servicios financieros al público.

Las Mutuales son aquellas entidades constituidas como asociaciones civiles, que también se hallan autorizadas para realizar operaciones de intermediación financiera y, a prestar servicios financieros al público.

Los Fondos Financieros Privados son aquellas entidades constituidas como sociedad anónima, que también se hallan autorizadas para realizar operaciones de intermediación financiera y a prestar servicios financieros al público. Todas estas entidades se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), y la normativa correspondiente.

Las actividades de intermediación financiera a las que se refiere la explicación anterior son las siguientes:²⁹

 Recibir dinero de personas naturales o jurídicas como depósitos, préstamos mutuos, o bajo otra modalidad para su colocación conjunta en el capital de la entidad financiera, en créditos o en inversiones del propio giro.

²⁹ Ley 1488, Ley de Bancos y Entidades Financieras, de 16 de abril de 1993, Art. 3.

- Emitir, descontar o negociar títulos-valores y otros documentos representativos de obligaciones.
- Prestar servicios de depósitos en almacenes generales de depósito, si esa actividad la efectúa la filial de un banco.
- Emitir cheques de viajero y tarjetas de crédito.
- Operar y administrar burós de información crediticia, cuando esta actividad la realice una sociedad anónima de giro exclusivo. Los burós de información crediticia son sociedades anónimas cuyo giro exclusivo es proporcionar información crediticia que permite identificar adecuadamente al deudor, conocer su nivel de endeudamiento y su nivel de riesgo.
- Efectuar fideicomisos y mandatos de intermediación financiera, administrar fondos de terceros, operar cámaras de compensación y prestar caución y fianza bancaria.
- Realizar operaciones de arrendamiento financiero y factoraje.
- Valuar las entidades del sistema financiero.

El hecho de captar depósitos del público permite a las entidades desarrollar todas las actividades y operaciones financieras, pero tomando en cuenta el capital del que disponen las entidades. La emisión, descuento o negociación de títulos valores, permite a estas organizaciones incrementar sus beneficios, mientras, en paralelo, brindan servicios necesarios a la población (pago de luz, agua potable, telefonía, impuestos, etc.), así como los otros servicios señalados.

El conjunto de actividades y operaciones que constituyen la misión de las organizaciones bancarias, son necesarias para la población, pues son numerosas las transacciones que se deben realizar con el apoyo de los bancos, como el pago de

impuestos, telefonía, y otros servicios que descongestionan las instalaciones de las instituciones que brindan los referidos servicios públicos.

3.4.2 Objeto del crédito

El objeto del crédito, que es otro elemento que compone este estudio, puede ser cualquier propósito que tenga el cliente al momento de adquirir una deuda ante una entidad financiera, y puede ser adquirir un bien de consumo, maquinaria, materia prima, insumos y en algunas oportunidades el pago de otras deudas. Acá se pone de relieve la posibilidad de que el cliente desee contraer una deuda ante una entidad financiera para pagar préstamos que pueden haber provenido de particulares o de otras entidades financieras, ante lo cual el dinero es la forma más lógica para el propósito. En el caso del leasing, desde luego, este riesgo se minimiza porque el cliente no recibe dinero efectivo, sino una maquinaria o un bien mueble que le permite reproducir dinero. Es decir, en el leasing el objeto del crédito es el crédito mismo, el bien que puede ser una herramienta de trabajo o una maquinaria, que disminuye, como se dijo anteriormente, el riesgo de dar al crédito un destino diferente al expresado al momento de adquirir su deuda.

3.4.3 Cliente

Básicamente, clientes toda persona que requiere de forma regular los servicios profesionales de otro. Aplicando el término a nuestro caso de estudio, sería toda persona, natural o jurídica, que requiere los servicios financieros de una entidad, concretamente un préstamo. Como se vio anteriormente, el término "crédito" está muy ligado al de "préstamo", que es el "Contrato real que ofrece dos modalidades. En la primera, una parte entrega a la otra una cantidad de cosas que esta última está autorizada para consumir, obligándose a devolver, en el tiempo convenido, igual cantidad de cosas de al misma especie y calidad [...] En la segunda, una de las partes entrega a la otra una cosa no fungible, mueble o inmueble, para que use de ella y la

³⁰ OSSORIO, Manuel. *Op. Cit.* Pág. 184.

devuelva en el plazo estipulado". ³¹ Es decir, préstamo es el dinero o valor que toma un particular para devolverlo según las condiciones pactadas al momento de efectuarse el préstamo, y que determina los derechos y obligaciones de ambas partes.

3.4.4 Garantía

La garantía es la fianza o prenda, es decir, la cosa dada en seguridad de algo, ³² que en el crédito bancario toma la forma de los bienes muebles o inmuebles que posea el deudor, y con los que asegura la devolución del dinero prestado por la entidad bancaria. En el caso del leasing, puede ser el propio bien dado en leasing, por lo que ahorraría al deudor la presentación de un bien que garantice el pago de la deuda asumida.

3.4.5 Interés

El interés es el "provecho, utilidad, ganancia" que la entidad financiera obtiene por otorgar un préstamo a un particular. Se calcula en montos de dinero que el deudor puede pagar en los plazos estipulados en el contrato, puede ser compensatorio, cuando está destinado a indemnizar el daño o perjuicio producido por el incumplimiento de una obligación. Es compuesto cuando se calcula sobre el capital y sus intereses acumulados. Es convencional cuando ha sido pactado en un contrato; legal cuando su cuantía está establecida por ley; judicial, cuando corre desde la interposición de la demanda o desde la intimidación previa; moratorio cuando se destina a reparar el perjuicio resultante de la mora en el cumplimiento de una obligación; usurario, si excede con mucho de la tasa máxima legalmente establecida.³⁴ El interés, en efecto, es la ganancia a la que tiene derecho la entidad financiera por el préstamo que da a un cliente, y sobre ella se informa debidamente al deudor mediante las cláusulas respectivas que figuran en el contrato. En el caso del

OSSORIO, Manuel. *Op. Cit.* Pág. 790.
 Ibídem, Pág. 453.
 OSSORIO, Manuel. *Op. Cit.* Pág. 528.

³⁴ Ibídem. Págs. 528-529.

leasing, también existe un interés, determinado en el contrato que suscribe el arrendatario con el arrendador.

3.5 Entidades crediticias

Las entidades crediticias en Bolivia están constituidas principalmente por la gran banca, pero también están las cooperativas, las mutuales de ahorro y préstamo, las cajas privadas y otras instituciones dedicadas a dar crédito para distintas actividades. En las últimas décadas, además, se incorporaron las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) a formar parte de las instituciones crediticias, dando créditos generalmente a productores del agro o de las zonas urbanas periféricas, habiéndose constituido algunas de estas entidades, con el paso del tiempo, en fondos financieros privados y también en bancos, como es el caso del Banco Sol y Banco Los Andes.

3.6 Concepto de mora y riesgo de mora

La mora "Es el incumplimiento del pago de capital y/o de intereses en las fechas establecidas. Para los activos que no tengan una fecha de vencimiento determinada, ésta se considerará a partir de la fecha cuando se hayan erogado los fondos". ³⁵

Esta "...se produce por su solo vencimiento (mora automática)", ³⁶ y entre sus efectos más importantes se tiene: ³⁷

- Determina la responsabilidad del deudor por su incumplimiento; obliga al resarcimiento de pérdidas e intereses (daño emergente – perjuicio sufrido; lucro cesante: utilidad dejada de percibir.
- Pone a cargo del deudor la responsabilidad por pérdida o deterioro de la cosa objeto de la obligación (aún en caso fortuito).

36

^{35 &}lt;http://www.sib.gob.gt/Glosario/Terminos%20Eguivalentes.htm>

³⁶ GUILLÉN, Ana María: Propiedades de clase: Obligaciones, Mora y Pago. En <www.cema.edu.ar>

³⁷ Ídem.

- Es condición para resolver los contratos con prestaciones recíprocas.
- Inhabilita al moroso para aducir la mora de la contraparte o para reclamar el cumplimiento de la obligación a cargo de la otra parte en contratos con prestaciones recíprocas.

Por otra parte, el estado de mora cesa, y concluyen sus efectos cuando:

El acreedor renuncia (expresa o tácitamente) a prevalerse de los efectos de la mora del deudor. Ej. Brindar al deudor una nueva oportunidad de cumplir reiterando la interpelación, o interpelándolo cuando ya estaba en mora automática. Se puede evitar ese riesgo, haciendo reserva expresa de no renunciar a los efectos ya generados por la mora, Ej. Reclamando los intereses devengados.

El deudor paga o consigna, y el acreedor no hace reserva del daño moratorio (intereses).

Conforme con este criterio se considera en mora el saldo total de un crédito con sólo la falta de pago de un período de intereses o de una de las cuotas, abono o cualquier otra forma de pago convenida. El cómputo de la mora se da a partir del día siguiente a la fecha de pago pactada e incluye el principal y los productos por cobrar.

Entre las causas de la mora, se tiene: "...el nivel de desempleo, el deterioro de la capacidad adquisitiva, la delincuencia, el insuficiente análisis de los sujetos de crédito, la falta de arraigo de los deudores y el poco crecimiento de la economía". 38

Esta modalidad de crédito a las MyPe's, disminuye el riesgo crediticio, además de medir la conveniencia del leasing financiero como factor de incremento de la productividad en las MyPe's. En la mayoría de los casos, el capital sólo es posible mediante la financiación por parte de una entidad financiera.

37

³⁸ ARIAS, Mario Alberto jefe de la agencia central del FSV, citado en http://archive.laprensa.com.sv/20040131/nacion/nacion7.asp, periódico La Prensa, El Salvador [3 de abril de 20051



"La única verdad es la realidad" Aristóteles

CAPÍTULO IV. DIAGNÓSTICO SECTORIAL

4.1 Importancia de las MyPe's en el perfil sectorial manufacturero

La dinámica de participación de las unidades microempresariales y/o familiares en el empleo urbano tiene impacto directo en la configuración de la estructura de los establecimientos económicos.

En primer lugar, se tiene el predominio de unidades de pequeña escala en la mayoría de las sub-ramas manufactureras (más del 80% en predominio), conviviendo con un reducido estrato de medianas y pequeñas empresas.

En segundo lugar, y por contrapartida, al establecer el contraste de la estructura de los establecimientos con el aporte de cada segmento el valor agregado sectorial, se invierten las posiciones relativas dejando entrever la posible prevalencia de reducidos niveles de desarrollo tecnológico y bajos niveles de productividad en las unidades de menos tamaño, contrariamente a los establecimientos más grandes."³⁹, esta situación se hace más notable cuando analizamos que el sector micro y pequeño empresarial produce el 93% de la mano de obra que se genera en todo el país, en contraste con el 35% de aporte al Producto Interno Bruto, mientras que la gran empresa que apenas genera el 7% de la mano de obra, representa el 65% del aporte al PIB.

Esto se da, por que existe alta vulnerabilidad en las condiciones generales de funcionamiento de la MyPe, su capacidad para permanecer en el mercado radica en su funcionamiento con base en una estructura familiar -en condiciones de precariedad laboral-, el uso de reducido capital y sistemas casi inexistentes de gestión., sin embargo el aporte de las MyPe's al PIB nacional mencionado es una cifra significativa pese a la notable diferencia en relación a su participación numérica. Este contraste obedece a sus bajos niveles de productividad, producto del rezago tecnológico y organizativo que caracteriza al sector.

-

³⁹ Ibidem.

100% 90% 80% 70% 60% 50% 40% 30% 20% 10%

Gráfico Nº 1: Aporte al PIB, y generación de empleos por tipo de empresa

FUENTE: UDAPE - Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas

MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

MANO DE OBRA

0%

No obstante estas limitaciones tecnológicas y bajos niveles de productividad, se nota una evolución positiva en cuanto al aporte del Producto Interno Bruto del País en las gestiones 2005 – 2006, con un crecimiento de alrededor del 8% expresado en millones de bolivianos, tal y como se ilustra en el gráfico siguiente.

TIPO DE EMPRESA

APORTE AL PIB

MANO DE OBRA

APORTE AL PIB

GRAN EMPRESA

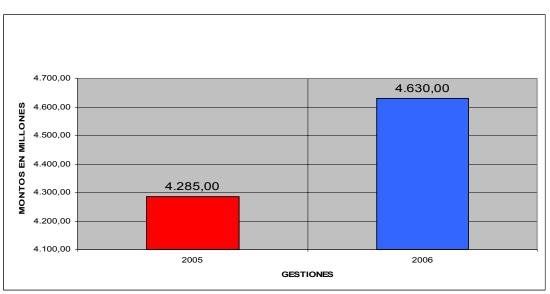


Gráfico Nº 2: Industria manufacturera y su aporte al PIB 2005-2006

FUENTE: UDAPE - Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas

La industria manufacturera, en especial la industria textilera, prendas de vestir y artículos de cuero también tiene un comportamiento importante en cuanto al aporte al PIB nacional, a excepción del año 2003, se advierte un aporte significativo y constante con un ligero crecimiento año tras año, esto sin recibir prácticamente ningún tipo de apoyo por parte del gobierno y de empresas privadas, el gráfico siguiente nos muestra este comportamiento.

▲ 430879 MONTOS O **GESTIONES**

Gráfico Nº 3: Aporte al PIB de la industria textilera, prendas de vestir y productos de cuero

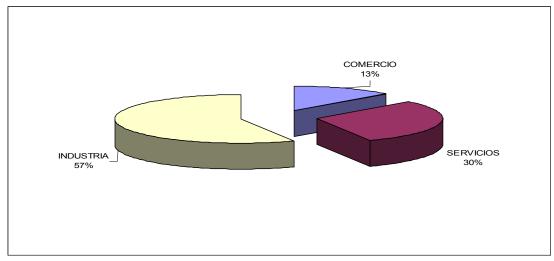
FUENTE: UDAPE – Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas

El sector manufacturero, principalmente la producción de textiles, prendas de vestir, cuero y marroquinería genera aproximadamente un 43% por ciento del empleo⁴⁰, ocupando el primer lugar de la generación de fuentes laborales en el país en el sector industrial que genera aproximadamente un 57% del empleo por sector de la economía. Sin embargo, se puede señalar que el promedio de horas trabajadas en la semana en la industria manufacturera es de 41,2 y el ingreso promedio mensual bordea los 748 bolivianos.

⁴⁰ Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE) de septiembre de 2005.

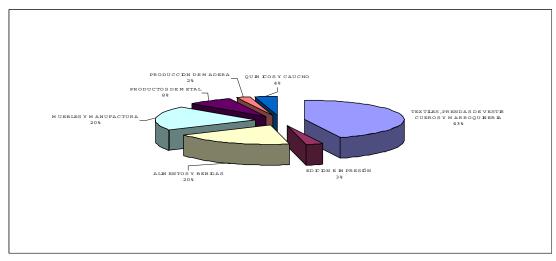
-

Gráfico Nº 4: Porcentaje de empleados por sector económico



FUENTE: UDAPE - MyPe's en áreas urbanas de Bolivia

Gráfico Nº 5: Porcentaje de empleados en el sector industrial según tipo de actividad



FUENTE: UDAPE - MyPe's en áreas urbanas de Bolivia

Una política de apoyo y fomento a la microempresa que tenga como inicio en su accionar la cuantificación real de las unidades microempresariales existentes hoy en día, sería el comienzo para generar una apoyo efectivo tanto del gobierno como de los actores microempresarios determinados y aglutinados con el objetivo de generar un crecimiento y posterior desarrollo del sector a través de la determinación de sus principales necesidades.

4.2 Descripción del sector de estudio

Según Estudios del UDAPE, en el área urbana de Bolivia hasta el año 2005 existían aproximadamente 36.252 MyPe's, cifra que concuerda con un estudio realizado el año 1997 por Hernando Larrazábal, quien estimó que en las 34 ciudades más importantes de Bolivia (incluidas La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) existían alrededor de 28.000. La diferencia entre la estimación de Hernando Larrazábal y la efectuada en la investigación del UDAPE, puede deberse al hecho de que, el crecimiento económico de Bolivia, en los últimos años, se concentró en los sectores intensivos en capital, por lo que el empleo formal disminuyó y fue absorbido por el crecimiento de las MyPe's,

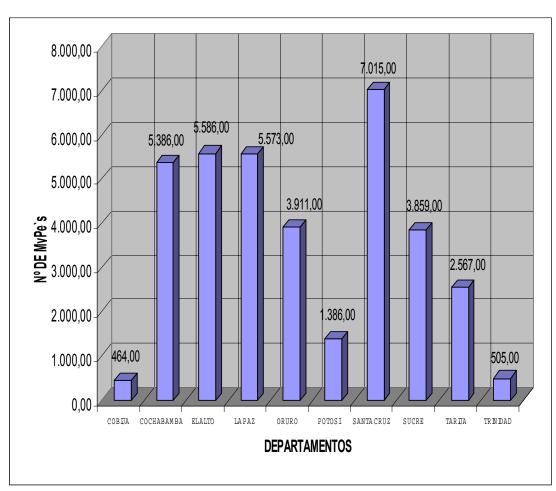


Gráfico Nº 6: Número de MyPe's por departamento

FUENTE: UDAPE - MyPe's en áreas urbanas de Bolivia

Es significativa la mano de obra que ocupan las MyPe, "según el CEDLA, existen dentro la competencia de todos los Municipios considerando todos a nivel nacional cerca de 500.000 establecimientos microempresariales y/o familiares (que emplean trabajo no remunerado) en los que se ocupan alrededor de un millón y medio de personas".⁴¹.

Datos del UDAPE al 2005, señalan que existe alrededor de 36.251 empleos generados por las MyPe's en todo el país, de los cuales las ciudades de La Paz y El Alto tienen el más alto porcentaje de generación de empleo, ya que entre ambas ciudades absorben casi el 30% del total de personas empleadas en las MyPe's del país.

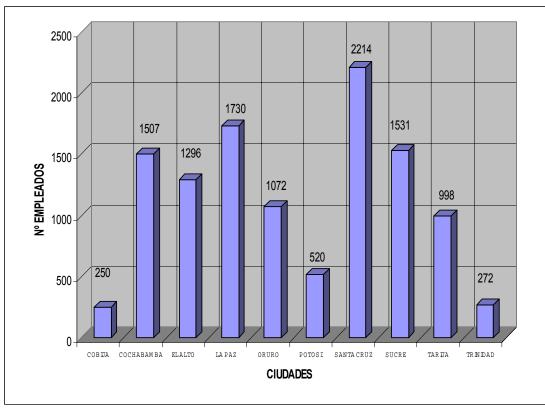


Gráfico Nº 7: Número de empleados de MyPe's por ciudad

FUENTE: UDAPE - MyPe's en áreas urbanas de Bolivia

-

⁴¹ IRIARTE, Gregorio: *Análisis crítico de la realidad*. Edit. Cepromi. Cochabamba, Bolivia. 14^a edición. Cochabamba, Bolivia. 2003, Pág. 388.

Entre las gestiones 2003-2004 se nota un crecimiento importante en cuanto a la absorción de mano de obra por las diferentes Micro y Pequeñas empresas en el país, existe un incremento de 601 empleados en el 2003 a 15.729 en el 2004, lo que equivale a un incremento porcentual aproximadamente del 2.500%, pero debido a que no existe el debido impulso a las MyPe's, en la gestión 2005, el número de empleados bajo de 15.729 en el 2004 a 11.390 en el 2005, lo que equivale en porcentajes a un descenso de aproximadamente el 38%.

18.000 16.000 15.729 14.000 12.000 11.390 MONTOS 10.000 8.531 8.000 6.000 4.000 2.000 **♦** 601 2002 2003 2004 2005 **GESTIONES**

Gráfico Nº 8: Evolución de absorción de mano de obra por las MyPe`s entre el 2002 - 2005

FUENTE: UDAPE – MyPe`s en áreas urbanas de Bolivia

Op. Cit. Pág. 13.

Una de las opciones más importantes para apoyar a las MyPe's, sería el leasing, pues "Las microfinanzas han logrado un alto grado de desarrollo en el país, especialmente ejecutando programas de crédito dirigidos a las MyPe's en áreas urbanas y rurales. En este campo, debe reconocerse, sin embargo, que todavía hay un incipiente desarrollo de otros servicios financieros como el ahorro, el leasing y el factoring". 42 Así, se

⁴² COMITÉ DE COORDINACIÓN EN EL ÁREA DE MICROFINANZAS Y MICROEMPRESAS

44

puede afirmar que las condiciones legales actuales impiden tanto el desarrollo del leasing como de las MyPe's, hecho que se expone en detalle en el presente estudio.

Entre los principales rubros de producción no-tradicional pertenecientes a la pequeña y mediana empresa se encuentra la industria del cuero, específicamente la fabricación de prendas de vestir de cuero, en las diferentes ciudades se han ido conformando micro y pequeñas empresas que se especializan en este rubro, la ciudad de Cochabamba es la que tiene la mayor cantidad de MyPe's de curtido de cuero y marroquinería, con un total de 84, seguidas por la ciudad de El Alto con 53 y, en tercer lugar se encuentra la ciudad de Sucre con 43 Micro y Pequeñas Empresas de este rubro.⁴³.

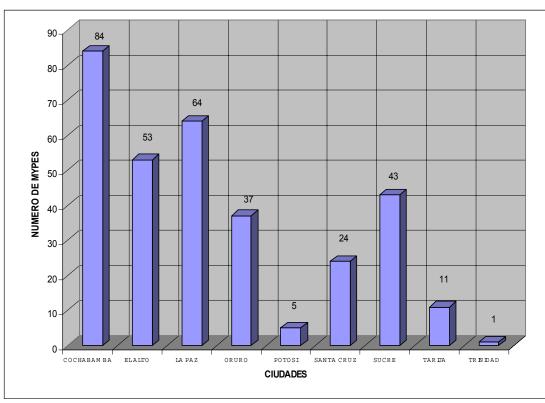


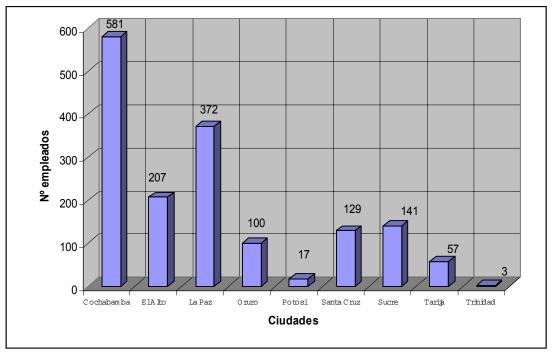
Gráfico Nº 9: Número de MyPe's de industria del cuero por ciudades

FUENTE: UDAPE - MyPe's en áreas urbanas de Bolivia

⁴³ Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE) de septiembre de 2005.

Hasta la gestión 2005, según los estudios del UDAPE, las 322 micro y pequeñas empresas de cuero en nuestro país, albergaban alrededor de 1.607 trabajadores, de los cuales la mayor cantidad de los mismos fueron absorbidos por las MyPe's de Cochabamba con un total de 581 trabajadores, seguida por La Paz con 372 trabajadores y en tercer lugar se encontraba la ciudad de El Alto con 207 empleados.

Gráfico Nº 10: Número de empleados por ciudades de la industria del cuero y marroquinería



FUENTE: UDAPE - MyPe's en áreas urbanas de Bolivia

En los últimos años la industria del cuero y marroquinería, ha experimentado un crecimiento relativo en su producción ya sea para consumo interno o para la exportación, pero aún este rubro de la economía presenta diversas falencias fundamentalmente en la determinación y abastecimiento sostenible del mercado objetivo al que se pretende llegar. Siendo una de las causas el limitado conocimiento que se tiene en cuanto a las ventajas que ofrece el mercado externo para la producción nacional y principalmente la falta de capacidad de los empresarios para asociarse entre sí y obtener mayores niveles de productividad requeridos por una demanda externa creciente.

De las 322 empresas de marroquinería y cuero en el país, 224 empresas producen para apenas abastecer los mercados locales que de por si son muy pequeños, 88 abastecen sus mercados locales y tratan de ingresar al mercado nacional, y solamente 7 producen para el mercado local nacional y una pequeña parte de esta producción es destinada al mercado internacional,

250
200
200
150
150
No especifica Internacional Local Local y Local, nacional Nacional e e internacional internacional Mercado

Gráfico Nº 11: Mercados de las MyPe`s de la industria del cuero y marroquinería

FUENTE: UDAPE – MyPe`s en áreas urbanas de Bolivia

La actual situación de las exportaciones no-tradicionales del rubro manufacturero de cuero, en especial la producción y consiguiente exportación de *prendas de vestir de cuero*, adolece de diversos problemas, entre los cuales se encuentra la insuficiente capacidad productiva y comercializadora de las MyPe's dedicadas a la producción y exportación de prendas de vestir de cuero, debido, entre otros factores, a una insuficiente cobertura crediticia de las principales entidades financieras, lo que ocasiona bajos niveles de producción y comercialización externa y en definitiva un deficiente abastecimiento del mercado externo generando pérdidas constantes de oportunidades comerciales.

Paralelamente a la problemática en la que se encuentra el sector manufacturero de prendas de vestir de cuero, se debe tomar en cuenta factores de carácter externo que influyen en el bajo nivel de abastecimiento requeridos en mercados internacionales, dichos factores en esencia están compuestos por una ausencia de políticas gubernamentales claras de apoyo e incentivo a las exportaciones principalmente de carácter no-tradicional y la no existencia de proyectos planificados que tengan como objetivo central el organizar de modo asociativo a MyPe's en la ciudad de La Paz que en la actualidad se encuentran dispersas y su trabajo lo realizan por separado para abastecer mercados externos que con el transcurso del tiempo van incrementado su demanda, como es el caso del mercado norteamericano.

Dicha insuficiencia en la capacidad productiva y en la comercialización externa puede ser compensada y/o subsanada a través de la aplicación de nuevas estrategias crediticias, como el leasing, que permita a las MyPe's, productoras y exportadoras de prendas de vestir de cuero en la ciudad de La Paz una continuidad en el negocio exportador abasteciendo de manera continua y sostenible la demanda interna y externa, cada vez más crecientes y en definitiva generar un óptimo desenvolvimiento de la actividad exportadora nacional.



"Lo más importante en este mundo, no es saber donde estás, sino hacia donde vas" Goethe

CAPÍTULO V.

CARACTERÍSTICAS DEL LEASING FINANCIERO

5.1 Antecedentes

Los cambios son propios de la evolución histórica de los pueblos, pero los apreciados últimamente se distinguen de los sucedidos en otros periodos de la historia por la intensidad de ellos, advertidos fundamentalmente en el campo de la tecnología y la informática produce un elevado envejecimiento de los bienes de capital, convertidos en obsoletos no por el normal desgaste de su uso, sino porque son desplazados por otros bienes más sofisticados.

En este ambiente social y económico surge el leasing y se inserta en el mercado financiero como una herramienta de financiamiento de la empresa complementaria a las tradicionales.

Debemos subrayar que el leasing no nace con el objeto de reemplazar a las clásicas fórmulas de financiamiento, no obstante es un valioso aporte para hacer frente a problemas financieros difíciles de solucionar a través de los acostumbrados créditos, ello aunado a la posibilidad de ir pagando la inversión conforme vaya produciendo el activo.

El llamado arrendamiento financiero nació en el derecho anglosajón y se dice que la paternidad le corresponde a D.P. Boothe Jr., que arrendó equipos para la fabricación de productos para el ejército de los Estados Unidos en el año 1952 a cambio de un pago mensual por el uso y con una opción de compra a la finalización del arrendamiento para adquirirlo a un precio previamente establecido.

Con el transcurso del tiempo, esta modalidad de adquisición de bienes fue popularizándose en diferentes países del mundo, y nuestro país no podía ser la excepción. Sin embargo, el nuevo fenómeno económico dio lugar a la necesidad de regular esta actividad. En este sentido, las relaciones jurídicas derivadas de la

actividad comercial en Bolivia se hallan reguladas por el Código de Comercio. Dicho compilado de leyes al interior de su nomenclatura contiene disposiciones que dificilmente la ubican al nivel de las necesidades prácticas que actualmente viene atravesando nuestro país, haciendo necesario actualizar este sistema legal, en su caso mediante la incorporación de nueva figuras jurídicas que habiéndose insertado en legislaciones más avanzadas que dinamizan sus normas legales, han permitido no sólo lograr nuevas técnicas de financiación, sino que también dar solución de alguna manera a los problemas y necesidades de las empresas industriales y comerciales donde la falta de financiación, de capitalización es crónica.

Entre estas instituciones nuevas, cuya existencia se hace necesaria en el Código de Comercio porque responde a las necesidades de la época, tenemos el "leasing" o arrendamiento financiero mercantil, que puede ser practicado tanto en bienes muebles como inmuebles, que es una típica operación de financiación de mediano plazo que se materializa entre una entidad financiera autorizada y una persona natural o jurídica, interesada en incorporar, renovar o modernizar sus equipos productivos e instalaciones en pro de la obtención de mejores niveles de eficiencia y competitividad.

En su aspecto genérico, la institución del leasing se remonta a épocas antiguas, ya que se conoce que el arrendamiento de cosas se practicaba en el Medio Oriente. Hace más o menos cinco mil años, el pueblo sumerio, que se encontraba al sur de Mesopotamia, en el territorio actualmente ocupado por Irak.⁴⁴

Es el arrendamiento de tierras lo más antiguo que se conoce, pero asimismo han aparecido normas aplicables al arrendamiento de barcos en los ríos Eufrates y Tigris, en el Golfo Pérsico y otras que se refieren al arrendamiento de animales empleado en Babilonia para la agricultura.

_

⁴⁴ http://www.google.com.bo/leasing historia> [12 de abril de 2006]

El Código Hammurabi, vigente en Babilonia sobre los años 1800 a.c. contenía también numerosos artículos que hacía mención expresa al arrendamiento de tierras, barcos, animales, etc.

En los siglos XIX y XX se manifiesta con claridad esta institución, sobre todo en Estados Unidos y en diversos países de Europa. (Lavalle, 1982).

En Norteamérica este contrato fue desarrollado por las compañías explotadoras de los grandes ferrocarriles, que ante la insuficiencia de capitales para adquirir vagones, locomotoras y demás, pusieron en práctica el leasing, lo que les permitió la construcción de la red ferroviaria en casi todo ese país.

En Sudamérica el inicio de esta actividad se da a finales de la década de 1970 y comienzos de 1980. Es Brasil el país que experimenta el mayor número de movimientos, manejando más de dos tercios de las operaciones de leasing de la región.

Entre los principales países que dieron acogida y fuerza en la continuidad se encuentran: Colombia, Chile, Argentina, México y Ecuador.

En Bolivia, según la revista Contacto, en 1992 nace la iniciativa de la aplicación del leasing por el Banco Boliviano Americano y posteriormente en el Banco de la Unión. Hoy existe solo una empresa que brinda este tipo de servicio, pero no a nivel de las MyPe`s.

5.2 Concepto

La palabra leasing es inglesa y deriva del verbo *to lease*, que en español significa arrendar o alquilar. El leasing, en cambio, es utilizado no para indicar el contrato de locación, sino más bien para ilustrar un típico instrumento de financiación que tiene como base la locación, pero que no se agota en ella. (Zaida, 1999).

Según Ghersi "El concepto A priori que se puede enunciar es que se trata de un método de financiación por el cual el acreedor (Vendedor – locador).financia al deudor (adquiriente - arrendatario).a los efectos de posibilitar la compra de un bien (generalmente de capital o al menos de un bien durable). de tal forma que el deudor reconoce a favor del acreedor un pago periódico que puede caracterizarse como cánones locativos o como parte del pago del precio si acepta la opción a compra debiendo en ese momento aceptar la oferta de venta, trasformando la operatoria de locación a compraventa y pagar el valor residual para completar el precio total de venta". (Ghersi, 1992: 112).

Se puede inferir de este concepto que el leasing es un contrato en virtud del cual una persona se obliga a ceder a otra el uso y goce de un bien a cambio de un pago periódico, otorgando al final del contrato la opción de compra del bien a favor de la otra parte por el pago de un precio final.

En los países donde el leasing se ha desarrollado en sus legislaciones han tratado de buscar una expresión propia que lo describa y designe, es el caso de Francia, donde la Ley del 2 de julio de 1.966 lo denomina "Credit - bail (Crédito arriendo) apuntando a una descripción adecuada a su naturaleza. Coillot crítica esta denominación, proponiendo en su reemplazo la de equipinent -báil (equipamiento arriendo) que considera más adecuada, el mismo autor cita a J. M. Leloup quien sugiere el término "location-amortissement".

La terminología que se utiliza en los diferentes países es la siguiente:

- En Estados Unidos: "Leasing"
- España: "Arrendamiento financiero"
- Brasil: "Arrendamiento Mercantil"
- Perú: "Arrendamiento financiero"
- Uruguay: "Arrendamiento Financiero" y "Crédito de uso"
- Argentina: "Locación de bienes de capital o locación financiera"

Asimismo, la denominación de arrendamiento financiero fue acogida favorablemente por los países de América Latina.

5.3 Características Funcionales del contrato de leasing

Las características del leasing financiero a estudiarse son las siguientes:

Financiero: Las doctrinas económica y jurídica concuerdan en que la particular característica del leasing es la de ser un contrato de financiación. El predominio de esta finalidad es su razón de ser, debido en lo fundamental a que el leasing tiene como objetivo primario ofrecer a las empresas un canal de financiamiento alternativo o complementario a las líneas de crédito tradicionales.

Cambio: El contrato de leasing, permite la circulación de la riqueza, al conceder el uso y goce económico de un bien, por un plazo determinado, y al otorgar la totalidad de los poderes económicos que tiene sobre el bien materia del negocio, si se hace uso de la opción de compra; de otro, posibilita una mayor eficiencia y expansión de la empresa usuaria, incrementando su producción y sus resultados la vez que se incentiva la sustitución y renovación de los bienes de capital, impulsando, en consecuencia, el desarrollo del sector de la industria y el comercio.

Equipamiento: Siguiendo esta clasificación, que tiene directa conexión con la apuntada función de cambio, se puede decir que el leasing es un contrato traslativo de uso y disfrute de bienes de capital y, eventualmente, es titulo para la adquisición de la propiedad de los mismo, si es que la empresa usuaria decide que esa es la opción más conveniente a sus propios intereses al final del plazo contractual.

5.3 Objeto del leasing

5.3.1 Bienes de equipo

La diferencia fundamental entre el destino del leasing y el de los otros medios de financiamiento, está en que el primero sólo puede hacerse respecto de una clase especial de bienes, calificados económicamente. Es que tales bienes se diferencian por su función dentro de la producción de las empresas, siendo característica fundamental su rentabilidad.

Por su parte, se dice que los contratos de leasing financiero pueden celebrarse sobre los bienes mobiliarios como sobre los bienes inmuebles. En efecto, tratándose de bienes mobiliarios, las operaciones de leasing financiero tienen por objeto exclusivamente los bienes de inversión y de equipamiento, siendo esta forma la de mayor aplicación en Latinoamérica.⁴⁵

En efecto, no es factible el leasing financiero de bienes de consumo por el riesgo que se corre por las consecuencias de una aplicación eventual de disposiciones sobre las ventas a plazos. Así, el pago inicial prescrito en materia de venta por cuotas es mucho más alto y no permite la realización del objetivo económico del leasing que es un financiamiento a crédito y al cien por cien.

5.3.2 Inmuebles

En lo que se refiere al leasing inmobiliario, esta forma presenta numerosas particularidades con relación al leasing mobiliario. Es cierto que el leasing inmobiliario conserva los rasgos esenciales del leasing mobiliario, especialmente el carácter no rescindible del contrato hasta el reembolso total de los fondos otorgados a crédito; en otros términos, el contrato está concertado de entrada, sobre la base del tiempo o plazo de amortización del inmueble.

Por lo demás, el leasing inmobiliario aparece más simple y a la vez más complejo que el leasing mobiliario. Es más simple en el plano jurídico por que los derechos inmobiliarios se establecen por inscripción al registro de bienes raíces. Entre las variantes de los contratos del leasing inmobiliario, se pueden resaltar las siguientes operaciones:

Los contratos de leasing inmobiliario pueden hacerse desde luego también sobre el financiamiento de un inmueble ya construido, tanto como sobre el financiamiento de

-

⁴⁵ SANDOVAL LOPEZ, Ricardo, Operaciones de Leasing.

edificios a construirse. En el primer caso, como en el leasing mobiliario, se tiene un acoplamiento entre el contrato de leasing y un contrato de venta, es decir que los arrendadores compran los inmuebles de un tercero o del mismo tomador de leasing (*lease-back*). En el segundo caso, se tiene el acoplamiento con un contrato de empresa, eventualmente un contrato general de empresa o con un conjunto de contratos de empresa.

Según los casos, el financiamiento por el leasing puede extenderse solamente al terreno o a un conjunto de terrenos y edificios. Si está limitado a los edificios, la sociedad de leasing se hace conceder un derecho de superficie por el tomador o eventualmente por un tercero. A fin de disponer de una seguridad suficiente, el arrendador hace constituir en su favor un derecho de superficie de una duración más prolongada que la del contrato de leasing de manera tal que en caso de incumplimiento del tomador, subsista un período residual importante del que puede aprovechar la sociedad de leasing. Por el contrario en caso de ejecución normal del contrato, cuando el tomador ha cumplido todas sus obligaciones el arrendador renuncia a su derecho de superficie por anticipado.

Las operaciones de leasing inmobiliario pueden también cubrir el cien por cien del financiamiento del conjunto inmobiliario como el leasing mobiliario o limitarse a un financiamiento parcial. En este último caso se amortiza solamente el cincuenta por ciento por ejemplo, del valor de la inversión durante la validez del contrato, siendo financiado el saldo por un préstamo hipotecario clásico que a la terminación del contrato, viene a gravar el inmueble transferido al tomador.

En las operaciones de leasing inmobiliario de tipo clásico, el arrendador adquiere de un tercero un inmueble antes de ponerlo a disposición del arrendatario, nos encontramos en ese caso frente a lease-back. En este caso el arrendatario o tomador ha adquirido ya el inmueble (donde hace construir los edificios eventualmente) previamente a la conclusión de un contrato de leasing, Así el tomador ha hecho provisionalmente el avance de fondos y quiere luego movilizar su inversión. La

sociedad de leasing le vuelve a comprar sea el conjunto de los terrenos y edificios sea solamente los edificios sobre la base de un derecho de superficie y los vuelve a dar en leasing al tomador quien se hace conceder las más de las veces un derecho de retroventa.

De acuerdo a la experiencia en nuestro país, el leasing que opera mayormente es el leasing financiero de bienes muebles, dado que para poder otorgar un leasing de bienes inmuebles la sociedad de leasing requiere de un gran capital de inversión.

5.4 Modalidades de leasing

5.4.1 Leasing Inmobiliario

El leasing inmobiliario, es aquel contrato por el cual un sujeto usuario que precisa adquirir un bien inmueble, encarga a una empresa de arrendamiento financiero la adquisición del mismo, para que una vez adquirido, se lo arriende por un plazo determinado e irrevocable, a cambio del pago de una renta periódica que comprende el valor del bien, los gastos de adquisición y los intereses de financiación y con la opción de que una vez transcurrido el plazo pactado, el usuario devuelva el bien, lo adquiera por un valor residual, o celebre un nuevo contrato semejante.

Según *Cabanellas*, "en el leasing de inmuebles existe una particularidad importante, y es que, a diferencia de los bienes de equipo, los inmuebles están sujetos a una plusvalía continua, la especulación sobre el valor está siempre presente en el ámbito inmobiliario, llevando consigo una especulación sobre el valor de las construcciones que se edifiquen sobre él."⁴⁶ Los bienes inmuebles tienen una mayor vida útil en comparación con los bienes muebles, y por ello la innovación tecnológica no tiene la misma importancia, pero las oscilaciones en el mercado de las tierras y las edificaciones permite mantener cierta estabilidad e incluso en ciertos casos la contínua valoración de los bienes inmuebles.

.

⁴⁶ Íbid

5.4.2 Leasing Financiero

Es un contrato por el cual una de las partes (la empresa de leasing) se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica del bien y durante el cual el contrato es irrevocable, siendo todos los gastos y riesgos por cuenta del usuario, quien al finalizar dicho periodo, podrá optar por la devolución del bien, concertar un nuevo contrato o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido.

Las partes que intervienen en el contrato son: la empresa de leasing y el usuario, el proveedor está ligado solamente con la empresa de leasing en virtud de un contrato de compraventa, pero cuya celebración se origina en la elección del bien que es hecha por el usuario.

En cuanto al plazo, el leasing financiero es un negocio a mediano y largo plazo, durante este tiempo es irrevocable, ninguna de las partes puede resolver el contrato, a no ser que exista incumplimiento por parte del usuario, caso en el cual, la empresa de leasing estará facultada para resolver el contrato.

A la expiración del plazo, el usuario tiene el derecho potestativo de optar por una de las siguientes opciones: devolver el bien, continuar con el uso del bien, pero a un precio reducido, o adquirir el bien, pagando el valor residual predeterminado.

5.4.3 Leasing Operativo

Es un contrato diferente al leasing financiero, su estructura tiene aspectos propios y se presenta en relación con bienes cuyo mercado es ampliamente demandado, su fin económico esencial es el de la colocación de éstos en el mercado, configurando un método adicional para que los productores y comerciantes financien sus ventas.

Es una modalidad contractual de comercialización por la cual una empresa fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso de un determinado bien, a cambio de una renta periódica, como contraprestación y, el contrato incluye la obligación de prestar servicios de mantenimiento, reparación, asistencia técnica, etc.

Las partes que intervienen en éste contrato son el proveedor y el usuario, sin la participación de una empresa financiera intermediaria.

La duración del contrato es usualmente breve, por ello resulta inferior a la vida económica del bien arrendado, es revocable por cualquiera de las partes, siempre que lo hagan con un preaviso, otra característica importante y que lo distingue del leasing financiero es que, este contrato no reconoce opción de compra, pues la transferencia de la propiedad no está en la intención de las partes.

5.4.4 Sale and Lease back

Es un contrato, a través del cual una empresa vende un bien mueble o inmueble de su propiedad, a una empresa de leasing, la que a su vez, le concede en leasing el uso del mismo bien, a cambio del pago de un canon periódico, por un plazo determinado, igualmente se le otorga una opción de compra al final del contrato por un valor residual prefijado.

Las razones por las cuales una empresa recurre a este esquema contractual son de carácter comercial e impositivo. La empresa financiera que compra y luego entrega en leasing el inmueble prefiere el sale and lease back antes que el préstamo hipotecario, pues obtiene mayor ganancia con los cánones que cobra que con los interese obtenidos del préstamo hipotecario.

5.4.5 Renting

Es aquel por el cual, una de las partes, se obliga a conceder el uso y goce de una cosa, y la otra a pagar por ello. Esta locación se distingue por ser comercial, importando tan sólo el uso y goce de la cosa que es durante la vida útil del bien, por lo que la duración del contrato depende de las necesidades del usuario.

5.4.6 Leasing Internacional

El leasing internacional cuando los sujetos intervinientes en la relación contractual, es decir, *el lessor*, *el lesse* y el proveedor residen o pertenecen a ordenamientos jurídicos diversos.

Bajo la denominación genérica de leasing internacional, la praxis ordinariamente acoge una gama de combinaciones, de entre las cuales destacan:

El "Cross Border Leasing", en el que se combinan elementos procedentes de tres ordenamientos jurídicos nacionales diferentes, esto es, la empresa proveedora concurre con una determinada nacionalidad, la empresa de leasing opera en un país diferente y la usuaria utiliza el bien en un tercer país.

El "*Export Leasing*", que se caracteriza porque tanto la empresa proveedora como la empresa de leasing residen en un mismo país, y la empresa usuaria en otro.

El "Import Leasing", que se caracteriza porque la empresa de leasing y la usuaria residen en el mismo país, en tanto que la empresa proveedora en otro.

Se debe subrayar que las partes al celebrar estos contratos buscan disfrutar al máximo las oportunidades financieras y tributarias que brindan las legislaciones de los distintos países; de allí que, por lo general, la sociedad de leasing opere en un paraíso fiscal.

5.4.7 Leasing Promocional Directo

Hablamos de leasing promocional directo porque es el Estado el que interviene directamente en el mercado, a través de la creación de una empresa especializada, lo que, a la larga, le permite un par de ventajas; por un lado, aportar a las empresas una estructura capaz de activar conocimientos técnicos y especializados útiles para efectuar una buena aplicación de la inversión; por otro, le permite intervenir en aquellos sectores en los que, por el alto riesgo o por la necesidad de contar con estructuras especializadas, no se arriesgaría a actuar una empresa privada.

5.4.8 Leasing Promocional Indirecto

El leasing de promoción indirecto, es operado por las empresas de leasing privadas. Es esta modalidad de leasing el incentivo se muestra disminuyendo el riesgo de la empresa de leasing en la medida correspondiente a la aportación, pero no incide sustancialmente sobre los criterios de valoración de la aportación, que permanecen en los límites acostumbrados por estas empresas.

5.5 Partes intervinientes

5.5.1 Arrendatario o usuario

El usuario también denominado arrendatario, tomador o cliente es la persona natural o jurídica que identifica y determina sus necesidades, escoge al proveedor y la clase de bien que le satisface, por tanto es él y no la sociedad de leasing quién da su conformidad sobre la calidad y funcionamiento de los bienes en el momento de su entrega.

Escobar, describe al usuario de la siguiente manera: "Es la persona que recibe el uso y goce del bien y que se obliga a pagar periódicamente una suma de dinero. Puede ser comerciante o no, y por ello es por lo que las personas ejercen una profesión liberal pueden acudir a esta forma de financiación. Puede tratarse de una persona natural o jurídica".⁴⁷

En este punto también debernos referirnos a la capacidad, la cual es primordial para contratar, la misma debe someterse al Art. 483 del Código de Comercio (C.C.). que establece, que puede contratar toda persona legalmente capaz, sujeta esta al Art. 4 del C.C. en algunos casos es necesario también contar con la capacidad de querer y entender, de lo contrario el contrato podría ser tachado de anulabilidad, según el Art. 554 inc. 2 del C.C.

_

⁴⁷ Ibid, ibidem.

5.5.2 La empresa de leasing

Es la que asegura el soporte financiero, su intervención está determinada por el aporte económico que realiza para la adquisición de los bienes objeto de la operación de leasing.

Dichas sociedades compran el bien seleccionado por el usuario del proveedor, elegido por éste, para arrendárselo por un periodo determinado y en las condiciones pactadas en un contrato, al final del cual sí el usuario no ejerce la opción de compra la sociedad recupera el bien arrendado. Esta es la clase de operación de leasing que generalmente se da en nuestro país.

En nuestro país como en los demás países de Sudamérica, la institución de leasing fue introducida por las entidades bancarias tradicionales, que realizaban esta operación a través de secciones internas del mismo Banco. La Ley de Bancos y Entidades Financieras define la actividad del arrendamiento financiero, a través del Art. 39 inc.17) de la mencionada Ley, estableciendo también en la parte final del mismo artículo, que estas pueden desarrollarse directamente o mediante sociedades de propiedad mayoritaria del banco.

En opinión de la doctrina, las empresas que operan en el mercado a través del leasing deben ser ordinariamente empresas financieras de sociedad anónima.

Existen también los denominados agentes de arrendamiento o Leasing Broker, los cuales cumplen una actividad de intermediación, a través de asesoramiento y contactando al usuario con la entidad financiera del bien.

5.5.3 Proveedor

El proveedor es la persona natural jurídica o de quien la sociedad de leasing adquiere el bien, para arrendárselo al usuario.

En el leasing inmobiliario el término utilizado es el de vendedor, en el leasing de bienes muebles también es llamado concesionario, distribuidor o fabricante.

Este tiene una participación marginal, por lo menos en relación con el contrato de leasing en su forma más típica. Aunque existe divergencia en relación a este punto, pues encontramos algunos autores que consideran al proveedor parte del contrato ya que en algunas ocasiones, este torna la iniciativa de hacer contactos entre el cliente y la sociedad de leasing a manera de promoción o de presentación viable de venta que propone, también puede verse vinculado al contrato si lo suscribe y se obliga a entregar el bien al usuario, en lugar de que así lo haga el arrendador.

En cuanto a los aspectos jurídicos del contrato, el proveedor no representa una parte de este, ya que su participación se limita a la relación jurídica de compraventa que se da con la empresa de leasing.



Toda sociedad que pretenda asegurar a los hombres La libertad, debe empezar por asegurarles La existencia León Blum

CAPÍTULO VI.

MARCO INSTITUCIONAL Y REGULATORIO

6.1 Ley de Bancos y Entidades Financieras y el Leasing

La Ley No 1488 de 14 de Abril de 1993 Ley de Bancos y Entidades Financieras (LBEF), incluye en su ámbito no sólo a las instituciones financieras sino también a las que realizan actividades de servicios complementarios y/o auxiliares de las entidades financieras, marco en el cual se trata el arrendamiento financiero.

Regula la actividad de intermediación financiera en su totalidad, sustituye el concepto antiguo de la banca especializada que existía en el país, por el concepto de multibanca, lo que le permite, incursionar en nuevos negocios y servicios financieros especializados como el arrendamiento financiero.

La Ley LBEF en su Art. 1 define el arrendamiento financiero de la siguiente manera: "Arrendamiento financiero: Contrato mercantil celebrado por las sociedades de arrendamiento financiero de giro exclusivo, en su condición de arrendador y una persona natural o jurídica como arrendatario, en virtud del que, el arrendador traslada en favor del arrendatario el derecho de uso y goce de un bien mueble o inmueble, mediante el pago de un canon en cuotas periódicas, otorgado en favor del arrendatario, la opción de comprar dichos bienes, por el valor residual del monto total pactado. El arrendamiento financiero, por su carácter financiero y crediticio, es de naturaleza jurídica distinta a la del arrendamiento normado por el Código Civil".

Los elementos que contiene esta disposición son importantes para el desarrollo del presente estudio, ya que en primer lugar se debe entender el arrendamiento financiero no sólo como un procedimiento técnico, una opción crediticia o un factor económico, sino como un contrato, es decir, la voluntad de dos partes que convergen sobre un bien, tomando en cuenta el importe a pagar, el número de cuotas, y otras especificaciones. Es decir, como todo contrato, es un documento escrito, validado por

autoridad pública autorizada por el Estado, y que obliga a las partes intervinientes a cumplir con lo pactado: el arrendatario entregando el bien objeto de arrendamiento financiero o leasing, y el arrendador, cumpliendo los pagos comprometidos, en los montos y plazos convenidos.

6.2 Organización y funcionamiento de las empresas dedicadas al leasing

La LBEF en su Art. 39, inc. 17, establece que las entidades de intermediación financiera pueden celebrar contratos de arrendamiento financiero, ya sea de manera directa mediante la creación de un departamento o sección de leasing en un banco, o en forma indirecta mediante la formación de una sociedad de leasing.

De acuerdo a nuestra normativa jurídica, las sociedades de arrendamiento financiero y las filiales de bancos dedicadas a la misma tarea deben regirse por las normas de carácter general determinadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (Art. 58). El Art. 59 de la mencionada norma establece:

"Las sociedades de arrendamiento financiero se constituirán bajo la forma de sociedades por acciones, con un capital social mínimo de 5% del capital exigido a los bancos y un objeto social exclusivo dedicado a realizar las operaciones que se mencionan en el presente capítulo.

"Las sociedades de arrendamiento financiero deberán mantener, además de la reserva legal a que están obligadas por su condición de sociedades por acciones, una reserva no distribuible para su aplicación a pérdidas eventuales, equivalente al 2% de la cartera.

"Las sociedades de arrendamiento financiero estarán sujetas a las reglas establecidas en la presente ley para entidades de intermediación financiera bancaria, con respecto a operaciones vinculadas, concentración de riesgos".

En este artículo se presentan las condiciones que deben cumplir las entidades con interés en vender los servicios de leasing financiero, especificándose los porcentajes mínimos a cubrir y la reserva con la que deben contar. Por otra parte, tenemos el Art. 60 de la misma norma, que señala:

"Las sociedades de arrendamiento financiero son de objeto exclusivo y no podrán realizar ninguna otra actividad financiera o de intermediación financiera. Con carácter complementario, podrán realizar las siguientes actividades:

Mantener y conservar los bienes cedidos;

Ceder a otra sociedad de arrendamiento financiero o a sociedades de titularización, los contratos que haya celebrado.

Vender o arrendar bienes que hayan sido objeto de operaciones de arrendamiento financiero.

Adquirir, alquilar y vender bienes muebles e inmuebles utilizados en actividades propias del giro.

Constituir en garantía los flujos de caja provenientes de los contratos de arrendamiento financiero que se celebren con recursos del financiamiento que se garantice.

En este artículo se plantean las atribuciones adicionales de las empresas de leasing, que tienen un carácter complementario al servicio principal. Adicionalmente, se tiene el texto del Art. 61, que establece:

"Las sociedades de arrendamiento financiero para su financiamiento podrán:

Emitir títulos valores, mediante oferta pública.

Obtener financiamiento de entidades de intermediación financiera nacionales y extranjeras.

Obtener financiamiento de proveedores siempre que esté directamente asociado a la compra de bienes que sean objeto de un contrato de arrendamiento financiero.

Las sociedades de arrendamiento financiero no podrán:

Otorgar avales, cauciones, cartas-fianzas, cartas de crédito o cualquier otra garantía.

Invertir en el capital accionario de otra sociedad.

Recibir depósitos de dinero bajo cualquier otra modalidad.

Realizar operaciones de arrendamiento financiero inmobiliario con entidades de intermediación financiera.

Ceder o dar en garantía a entidades de intermediación financiera los contratos de arrendamiento financiero que hayan celebrado.

En este artículo se establecen las facultades y limitaciones señaladas para estas entidades, resaltándose las prohibiciones de llevar adelante determinadas operaciones con entidades de intermediación financiera. Finalmente, el Art. 62 establece:

"[...] Cuando el arrendador demande la restitución de los bienes objeto del arrendamiento financiero por la vía judicial, por alguna causal de resolución prevista en el contrato, el juez dispondrá, a la sola presentación de arrendamiento debidamente reconocido, o la escritura pública del mismo, el secuestro de los bienes objeto de dicho contrato, exceptuando los bienes inmuebles. En el caso de bienes inmuebles, se aplicará en lo conducente, la norma y procedimiento vigentes para tal efecto, quedando el arrendatario obligado al pago de las cuotas de arrendamiento estipuladas en el contrato más intereses de ley hasta el momento de la restitución de dicho bien inmueble.

"Los bienes objeto de arrendamiento financiero no podrán ser cedidos en garantía ni sujetos de ninguna medida precautoria durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, siempre y cuando el arrendatario esté cumpliendo con los términos de dicho contrato".

En este último contrato se señalan los procedimientos a seguir en caso de que el arrendatario incumpla sus compromisos con el arrendador, y que derivará en las diferentes acciones que fije la ley.

6.3 Operaciones que pueden realizar las empresas de leasing

La LBEF establece las operaciones y actos que las empresas de leasing pueden realizar y son los siguientes:

- Mantener y conservar los bienes cedidos.
- Ceder a otra sociedad de arrendamiento financiero o a sociedades de titularización, los contratos que haya celebrado.
- Vender y arrendar bienes que hayan sido objeto de arrendamiento financiero.

- Adquirir, alquilar y vender bienes muebles e inmuebles utilizados en actividades propias del giro.
- Constituir en garantía los flujos de caja provenientes de los contratos de arrendamiento financiero que se celebren con los recursos del financiamiento que se garantice.
- Emitir títulos valores mediante oferta pública.
- Obtener financiamiento de entidades de intermediación financiera nacionales o extranjeras.
- Obtener financiamiento de proveedores siempre que esté directamente asociado a la compra de bienes que sean objeto de un contrato de arrendamiento financiero.

Sucintamente, se pueden explicar las características generales a las que se hace alusión en los incisos previamente presentados.

En el caso de la adquisición de bienes del futuro arrendatario con el compromiso de darlos a éste en arrendamiento financiero, se trata de una manera rápida en la que el futuro arrendatario puede obtener un bien que previamente haya sido suyo, como el caso de la venta de una casa o departamento a una entidad financiera, con el pacto de arrendamiento financiero, en la perspectiva de recuperarla posteriormente adquiriendo nuevamente el bien, es decir, comprándolo.

En el caso de la adquisición de inmuebles destinados a oficinas, siguiendo con la lógica del anterior ejemplo, se trata de bienes inmuebles adquiridos de terceros, con la finalidad de habilitarlos como oficinas o talleres, es decir, espacios en los cuales se pueda desarrollar actividades productivas, comerciales o de servicios.

La atribución de descontar, dar en prenda o pignorar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero, hace alusión a la cesión total o parcial que puede hacer la entidad financiera de los bienes objeto de leasing financiero en caso de incumplimiento total o parcial por parte del arrendatario.

El caso del financiamiento que puede obtener la entidad arrendataria de proveedores o entidades financieras nacionales o extranjeras, no requiere mayor explicación, ya que es una atribución que le permitirá operar en el mercado financiero boliviano.

6.4 Prohibiciones a las empresas de leasing

El Art. 61 de la ley LBEF establece las siguientes prohibiciones a las empresas de leasing:

- Otorgar avales, cauciones, cartas fianzas, cartas de crédito o cualquier otra garantía.
- Invertir en el capital accionario de otra sociedad.
- Recibir depósitos de dinero bajo cualquier modalidad,
- Realizar operaciones de arrendamiento financiero inmobiliario con entidades de intermediación financiera.
- Ceder o dar en garantía a entidades de intermediación financiera los contratos de arrendamiento financiero que hayan celebrado.

Estas prohibiciones limitan el campo de acción de las entidades de leasing financiero a lo estrictamente necesario dentro de su naturaleza económica, evitando las distorsiones de sus capitales y operaciones, así como otras acciones que podrían perjudicar al arrendatario, a la propia entidad financiera o a la empresa importadora o distribuidora de los bienes en cuestión.

6.5 Decreto Supremo No. 25959 (21/10/2000)

a. Disposiciones Generales

- **Objeto:** El objeto de este Decreto es normar las actividades de arrendamiento financiero mobiliario e inmobiliario: a) Regular la emisión de títulos valores representativos de obligaciones por parte de las sociedades de arrendamiento

financiero. b) Establecer los requisitos para la constitución y funcionamiento de este tipo de sociedades. c) Aclarar la aplicación de disposiciones tributarias para este tipo de operaciones.

- Ámbito de aplicación: Se encuentran comprendidas las sociedades de arrendamiento financiero vinculadas particularmente a una entidad de intermediación financiera, supervisada por la SBEF, así como las que no se encuentran normadas por la Ley de Bancos y Entidades Financieras.

b. Arrendamiento financiero

- Naturaleza jurídica del arrendamiento financiero: Por su carácter crediticio y financiero es de naturaleza distinta al arrendamiento normado por el Código Civil.
- Vigencia del contrato: El contrato surte efectos desde el momento que e arrendador realiza el desembolso total o parcial para la adquisición de los bienes especificados por el arrendatario o a partir de la entrega total o parcial de dichos bienes, lo que ocurra primero. Asimismo, se debe tener presente que este contrato es de ejecución sucesiva, por lo que no alcanza la disposición prevista en el Código Civil.
- Aplicación expresa de la cláusula resolutoria y resolución por requerimiento: Este tipo de contratos debe estipular la aplicación de la cláusula resolutoria, de acuerdo al contenido en el Código de Comercio y el Código Civil.

En caso de incumplimiento de las cuotas de canon de arrendamiento se aplicará el procedimiento establecido en el Código Civil.

- Cosa determinada: Los bienes objeto de este contrato deben ser ciertos y determinados en su género.

La propiedad de los bienes objeto del arrendamiento hasta la fecha en que el arrendatario ejerza la opción de compra por el valor residual del precio pactado son de propiedad de la empresa de leasing.

Asimismo, terceras personas podrán ejercer la opción de compra si se encuentra estipulado en el contrato.

Los bienes para arrendamiento financiero sólo pueden ser adquiridos a solicitud de los clientes, existiendo la prohibición de mantener inventarios para operaciones futuras.

- Uso y goce: Este contrato otorga al arrendatario el derecho de usar y gozar de los bienes objeto del contrato en el lugar, forma y condiciones estipuladas en el mismo.

El arrendador no es responsable por los vicios y daños de los bienes, el arrendatario debe ejercer las acciones contra el proveedor.

Las mejoras que realice el arrendatario sobre el bien durante la vigencia del contrato quedan a favor del arrendador no estando el mismo obligado a indemnizar o compensar.

El arrendatario durante la vigencia del contrato y mientras no ejerza la opción de compra será depositario a título gratuito del bien debiéndose aplicar las normas contenidas en el código civil.

- **Seguro:** Los bienes objeto del arrendamiento deberán ser cubiertos con seguros de riesgo antes posibles siniestros que los afecten o destruyan, deberá contar con seguro de responsabilidad civil contra terceros.

El arrendatario deberá contratar el seguro que está obligado a pagar la prima correspondiente, cuyo beneficiario es el arrendador. Ante la indemnización insuficiente en caso de siniestro, el arrendatario se encuentra obligado a reparar o reemplazar o cancelar la diferencia que existiera a favor del arrendador.

- Plazo: El plazo del contrato será libremente fijado por las partes, las que podrán pactar penalidades por el incumplimiento del mismo.

La opción de compra es obligatoriamente válida por toda la duración del contrato y podrá ser ejercida en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual.

- Instrumento público: El contrato de leasing debe celebrarse mediante escritura pública e inscribirse en el Registro correspondiente de acuerdo al bien objeto del arrendamiento.
- Pago de cuotas: El pago de cuotas periódicas que deberá pagar el arrendatario podrá ser pactado en moneda nacional o extranjera pudiendo ser fijas o variables o reajustables.

Además de la tasa establecida se podrán pactar penalidades por mora en el pago de cuotas. La falta de pago de una o más cuotas consecutivas o alternadas así como el atraso de dos cuotas es causal de resolución de pleno derecho.

- Fuerza ejecutiva: El contrato de leasing, con todas sus obligaciones, la realización de las garantías y su resolución; tiene fuerza para su cobro por la vía ejecutiva o coactiva, de acuerdo al procedimiento civil y a la Ley de Abreviación Procesal.

Presentando ante autoridad competente el Testimonio de la Escritura Pública de arrendamiento financiero y la liquidación del monto adeudado por el arrendatario se podrá solicitar el embargo preventivo de los bienes del arrendatario y de los terceros que hayan asumido obligaciones para garantizar el pago de las cuotas. El Juez deberá disponer el embargo por cuenta, costo y riesgo del arrendador.

- Garantía de los bienes: Los bienes objeto del contrato de arrendamiento no forman parte de las garantías del arrendatario, mientras éste no haya ejercido la opción de compra. Estos bienes no pueden ser susceptibles de embargo, afectación ni gravamen por mandato administrativo o judicial en contra del arrendatario.

Cualquier medida precautoria que se hubiese trabado sobre los bienes objeto del contrato de arrendamiento deberá quedar sin efecto con la simple presentación del Testimonio de la Escritura Pública del arrendamiento financiero.

- Restitución del bien: El arrendatario restituirá el bien objeto del arrendamiento financiero en el plazo y condiciones estipuladas en el respectivo contrato, de acuerdo a lo establecido en el presente Decreto. Sí la restitución fuere por la vía judicial en virtud a una causal de resolución prevista en el contrato el Juez requerirá al arrendatario la entrega del bien dentro del tercer día de su notificación.

Para la restitución de bienes inmuebles se aplican las normas establecidas para el depósito señaladas en el Código Civil.

Para la ejecución coactiva civil de garantías reales sobre créditos hipotecarios en procesos de titularización, se aplicará el D.S. 25516.

- Financiamiento de interés social: Los arrendadores mediante entidades de intermediación financiera tendrán acceso a líneas de crédito de NAFIBO y FONDESIF o cualquier otra institución pública, así como líneas de crédito provenientes de entidades financieras nacionales, extranjeras o multilaterales con el objeto de financiar operaciones de carácter inmobiliario para la vivienda de interés social. El arrendatario deberá cumplir con los requisitos para ser calificado como beneficiario de estos Fondos, salvo el denominado *aporte propio* que de ser exigible deberá ser financiado por el arrendador.

Emisión de valores

- Mesa de negociación: Los valores aceptados, girados o avalados por las empresas de arrendamiento financiero para el exclusivo fin de financiar las operaciones propias de giros, podrán ser objeto de transacción en la mesa de negociación de las bolsas de valores.
- Liquidez: Las empresas de arrendamiento financiero pueden manejar su liquidez mediante depósitos en entidades de intermediación financiera, fondos de inversión regulados por las instituciones correspondientes o mediante operaciones de compra venta de valores de reportes por entidades calificadoras de riesgo.

Empresas de arrendamiento financiero

- **Constitución:** Deben constituirse como sociedades anónimas de objeto social único de acuerdo al código de comercio y el presente Decreto.
- Capital: El capital necesario para su íntegramente deberá ser equivalente al 10% del capital mínimo legal de un Banco. Este capital debe ser pagado íntegramente.

- Requisitos de constitución y funcionamiento:

- I.- Si la empresa de arrendamiento financiero tiene participación en el capital de una entidad financiera o bancaria debe cumplir con lo establecido en la Ley 1488 (Ley de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras).
- II.- Las empresas no vinculadas a una entidad de intermediación financiera para la constitución de la sociedad aplicarán las normas del código de comercio. No se encuentran bajo la tuición de Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, sin embargo están obligadas a sujetarse a las normas de prudencia que se establezcan para entidades sujetas a supervisión.
- **Prohibición**: No podrá ser socio de una empresa de arrendamiento quien hubiera sido condenado por delito contra el patrimonio, la fe pública, delitos económicos o delitos tributarios o haya sido declarado en quiebra o cualquier otra causal establecida en el código e comercio.
- Limitaciones para los accionistas: Los accionistas, directores y funcionarios de las empresas de arrendamiento financiero no podrán participar bajo ninguna forma de igual naturaleza mientras desempeñen funciones en la empresa de arrendamiento financiero.

Aclaración y Complementación del régimen tributario

Aclaración al D.S. 21530 de 27/02/1987: Las operaciones de arrendamiento financiero de bienes inmuebles no son objeto del IVA (Impuesto al Valor Agregado)

Modificación al D.S. 21530: a) La cesión de la opción de compra o del contrato por el arrendatario a favor de un nuevo arrendatario no modifica la base imponible del IVA, del IT y/o del IMT; determinada por el valor de las cuotas o el valor residual, puesto que la naturaleza jurídica del contrato permanece inalterable. b) Si el arrendatario opta por cualquiera de las tres opciones dentro del leasing, el tratamiento tributario en todos los casos será el de una operación financiera, no asimilable al arrendamiento civil.

Modificación del D.S. 21532: Se elimina la segunda parte del párrafo sexto del Art. 6.

- **6.-** Se sustituye el del D.S. 24056. La base imponible del impuesto estará dada únicamente sobre el saldo del precio pagado cuando el arrendatario ejerce la opción de compra.
- Operaciones de LEASE BACK: Se amplía el D.S. 21532, por el siguiente texto: La declaración jurada del Impuesto a las Transferencias o Impuesto Municipal a las Transferencias que debe ser presentada ante los gobiernos municipales, los notarios de fe pública y demás oficinas deberá llevar la leyenda "primera transferencia bajo la modalidad de Lease Back sin importe a pagar- D.S. 21532".
- Depreciación de los bienes arrendados: Se sustituye el inciso h) del D.S. 24051 por el siguiente texto: Los bienes objeto del contrato de arrendamiento financiero, para fines tributarios son depreciables únicamente por el arrendador siguiendo los criterios de depreciación previstos en el D.S. 24051.
- Neutralidad tributaria: En caso de existir a favor del arrendador un régimen especial de desgravación o exoneración total o parcial, beneficia solamente a los objetos que el arrendador destine al uso y goce del arrendatario.

No se pierden estos beneficios cuando el arrendador recupere los bienes por resolución del contrato de arrendamiento, transfiera dichos bienes al arrendatario o los otorgue en calidad de arrendamiento financiero a cualquier otro sujeto que goce los regimenes de desgravación o exoneración. Tampoco pierde estos beneficios cuando transfiera un bien que haya cumplido el 70% de su vida útil.

- **Subarrendamiento:** Los bienes objeto de arrendamiento financiero solo podrán ser subarrendados con previo y expreso consentimiento del arrendador.

6.6 Ventajas y desventajas del leasing financiero

6.6.1 Ventajas

6.6.1.1 Reducción del riesgo crediticio de mora

Con el propósito de producir bienes "...los hombres se valen de las riquezas y fuerzas que la naturaleza les ofrece. La cultivan, le extraen materias primas, explotan su potencial energético, etc...." Pero para hacer producir la tierra, para extraer sus materias primas o explotar el potencial energético, es decir, el proceso de transformación de los elementos naturales en bienes de consumo, es necesario que se cuente con otros factores de producción, concretamente el capital, los recursos humanos y la maquinaria necesaria. De estos tres factores, habitualmente las microempresas cuentan con los recursos humanos, herramientas insuficientes y un mínimo capital, por lo que es necesaria la intervención de una institución que respalde e impulse las actividades de la entidad.

Cuando se produce la adquisición de un bien mediante el leasing, sea una máquina compleja, un equipo de computación o un vehículo de transporte de carga, los microempresarios están obligados a hacer uso de esos bienes de capital, siendo el ingreso en las actividades productivas en forma casi inmediata a la adquisición del bien.

Entre las ventajas más importantes del leasing está la reducción del riesgo crediticio de mora, pues el bien que adquiere la entidad financiera y arrienda al cliente es una

⁴⁸ CASTRO, A., LESSA, C.: *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*, Edit. Siglo XXI, México, 1973, Pág. 15.

garantía real. Además, la entidad financiera tiene constancia de que el cliente empleará los recursos en la maquinaria y otros bienes de producción. En el caso de Bisa Leasing, se tiene el siguiente comportamiento de la evolución de cartera y mora:

Cuadro Nº 1. Evolución de cartera y mora (en miles de dólares americanos).

DETALLE	30/12/97	31/12/00	30/06/06
Cartera total en US\$	12.327	16.739	16.895
Cartera Vigente	12.266	15.909	16.368
Cartera con Atraso (menor a 30 días)	-	61	-
Cartera Vencida	7	58	28
Cartera en Ejecución	54	712	499
Cartera en Mora	62	770	527
Cartera en Mora en %	0,50%	4,60%	3,12%
Previsión Constituida	111	615	1.022
Variación de la Cartera Total	9,12%	0,35%	-1,73%

Fuente: Bisa Leasing S.A.

Como puede observarse en este cuadro, la cartera en mora se encuentra prácticamente controlada, tomando en cuenta sobre todo el control que hubo sobre el lease back, que en la actualidad es concedido previo estudio profundo del cliente que solicita este tipo de arrendamiento financiero, que fue uno de los que presentaba mayor nivel de mora en el pasado.

De esta forma, se suprime prácticamente en el 100% el riesgo de que el cliente invierta el crédito en fines distintos a los señalados por él, y también se reduce significativamente el riesgo de mora, ya explicado anteriormente.

6.6.1.2 Incremento de la productividad de las MyPe's

Cuando una unidad productiva adquiere un bien de capital y se procede a hacer uso de este bien, se ingresa en la fase de producción. Al contar con nuevas maquinarias, los propietarios de las MyPe's ingresan con un importante impulso al mercado, pues producen mercancías que pueden ser consumidas en mayor proporción, debido a la mayor calidad de estas, a consecuencia de una producción mas eficiente, en tiempos y costos.

6.6.2 Desventajas

El interés requerido por una entidad financiera para dar un bien de capital en arrendamiento financiero podría ser más alto al ofertado por una importadora del mismo bien (leasing operativo). Sin embargo, en Bolivia no son muchas las casas importadoras o comerciales que se encuentren en condiciones de ofrecer el leasing financiero.

6.6.1 Aspectos tributarios del leasing - Impuesto al Valor Agregado

La Ley No 843 de 20 de mayo de 1987, texto ordenado en 1995 por D.S. 24013, en su articulo primero, creó en todo el territorio, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), este impuesto gravaba el consumo. Los sujetos pasivos del impuesto eran quienes realizaban las siguientes actividades:

- Ventas habituales de bienes muebles.
- Alquiler y subalquiler de bienes muebles e inmuebles
- Servicios en general
- Importaciones definitivas

Por Ley N° 1606 de 22 de diciembre de 1994 se incorpora a la Ley N° 843 el siguiente inciso:

a) Realicen operaciones de arrendamiento financiero con bienes muebles

Es decir que, a partir de ese año el IVA recae también sobre las operaciones de arrendamiento financiero de bienes muebles.

En este impuesto, el hecho imponible es el expresamente determinado por la ley para tipificar el tributo, cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria, es decir es la actividad que da lugar al impuesto, el Art. 4 de la ley No 843 Inc. e), incorporado también por ley No 1606, establece que el hecho imponible se perfecciona en el caso de arrendamiento financiero, en el momento del vencimiento de cada cuota y en el pago final del saldo de precio al formalizar la opción de compra.

La base imponible está constituida por el precio neto de la venta de bienes muebles, de los contratos de obras y de prestación de servicios y de toda otra prestación. En el arrendamiento financiero la base imponible está conformada por el valor de cada cuota, incluido el gasto financiero de la operación incorporado en cada una de ellas. (Ley Nº 843).

La alícuota es del 13%, la cual debe incluirse en el precio final de venta, es el monto que se expresa en la factura, el pago de este impuesto debe hacerse efectivo, por parte del agente de retención, cada mes dentro de los quince días después de la presentación de la declaración jurada,

El D.S. No 24049 de 29 de junio de 1995, que modifica al decreto reglamentario D.S. Nº 21350 de 27 de febrero de 1987 de la Ley N' 843, en su artículo 2 en su inc.) b, incorpora como segundo párrafo del Artículo 3 del D.S. Nº 21530 respecto al arrendamiento financiero lo siguiente:

"Se entiende por arrendamiento financiero el contrato verbal o escrito mediante el cual una persona natural o jurídica (arrendador) traspasa a otra (arrendatario) el derecho de usar un bien físico por un tiempo determinado a cambio de un canon de arrendamiento y que al vencimiento del contrato, una vez cumplidos todos los pagos por parte del arrendatario al arrendador tiene la opción de:

- i) Comprar el bien con el pago del valor residual del bien pactado en el contrato de arrendamiento con opción de compra.
- ii) Renovar el contrato de arrendamiento, o
- iii) Devolver el bien al arrendador.

La base imponible del impuesto está conformada por el valor total de cada cuota incluido el costo financiero incorporado en dicha cuota. En caso de ejercerse la opción de compra, dicha operación recibirá el tratamiento común de las operaciones de compra y venta sobre la base del valor residual del bien pactado en el respectivo contrato.

Respecto al leasing, podemos inferir, por una parte, que el Impuesto al Valor Agregado, que grava el consumo se aplica al arrendamiento financiero de muebles, lo que excluye del objeto del impuesto al leasing de bienes inmuebles, en consecuencia estos no se encuentran dentro de la materia imponible, si hacemos mención a la Ley Nº 846. Pero por otra parte vemos que por tratarse de un impuesto tipo consumo, éste debe pagarse, en razón a la figura de alquiler de bien inmueble establecido en la misma, y en la forma mencionada en el artículo anteriormente transcrito, es decir al vencimiento de cada cuota.

El ente encargado de reacudaciones, en fecha 9 de junio de 1988, realiza una "Aclaración sobre Impuestos sobre Venta de Bienes Inmuebles", en la que expresa lo siguiente:

"...De conformidad al Art. 11 de la Ley 843 de 20 de mayo de 1986, el Impuesto al Valor Agregado sólo se aplica sobre: la venta de muebles, los contratos de obra, de prestación de servicios, y las importaciones definitivas. En consecuencia la venta de bienes inmuebles en general no está alcanzada por el Impuesto al valor Agregado, sino únicamente por el impuesto a las transacciones en el momento de la transferencia..."

6.8.2 Impuesto a las Transacciones

Según la ley No 843, el Impuesto a las Transacciones (IT) alcanzará al ejercicio en el territorio nacional, de comercio, profesión, oficio, negocio, alquiler de bienes, obras y servicios o de cualquier otra actividad lucrativa o no. También está incluido en el objeto de este impuesto, los actos a título gratuito que supongan la transferencia de dominio de bienes muebles, inmuebles y derechos.

Son sujetos pasivos de este impuesto las personas naturales y jurídicas, empresas públicas y privadas y sociedades con o sin personalidad jurídica incluidas las empresas unipersonales (Ley No 843)

El impuesto recae sobre los ingresos brutos devengados durante el periodo fiscal por el ejercicio de la actividad gravada, constituyendo cada mes calendario, un periodo fiscal. La alícuota es del 3% del monto de la transacción, y debe pagarse en transferencias habituales, mensualmente del primer al quinceavo día de vencido el mes, y cuando no es habitual a los 10 días de realizada la transferencia.

El D.S. Nº 21532 de 27 de febrero de 1987 establece que el hecho imponible, en el arrendamiento financiero se perfecciona en el momento de vencimiento de cada cuota y en el pago final del saldo del precio o valor residual del bien al formalizar la opción de compra.

Se dice que, dicha forma impositiva favorece al potencial adquirente, pues mientras corre el plazo del contrato de arrendamiento financiero, se va liquidando el IVA, y el IT se pagará por el valor residual de la opción de compra, las personas jurídicas tienen un ahorro al descontar del impuesto a las utilidades que pagan.

6.8.3 Impuesto Municipal a las Transferencias

En el leasing inmobiliario podríamos decir que se debe liquidar también el Impuesto Municipal a las Transferencias de inmuebles y Vehículos, pero por la lectura de la ley 1606, observamos que en una transferencia de inmuebles debe pagarse el IMT.

Se establece que el Impuesto a las Transacciones que grava las transferencias eventuales de inmuebles y vehículos automotores de dominio Tributario Municipal, pasando a denominarse Impuesto Municipal a la Transferencia de Inmuebles y Vehículos Automotores, que se aplicará bajo las mismas normas establecidas en la Ley 843 y sus reglamentos. No pertenece al dominio *Tributario Municipal el Impuesto a las Transacciones que grava la venta de inmuebles y vehículos automotores efectuada dentro de su giro por casa comerciales, importadoras y fabricantes.

Estos impuestos se pagarán al Gobierno Municipal en cuya jurisdicción se encuentra registrado.

El SIN (Servicio de Impuestos Nacionales), fiscalizará la correcta aplicación de este impuesto, pudiendo intervenir para asegurar la eficacia del proceso recaudatorio, inclusive efectuando cobros por cuenta del Gobierno Municipal sin costo para el mismo.

El D.S. No 24054 de 29 de junio de 1995 reglamenta el IMT, en cuanto a los inmuebles, este D.S. grava las transferencias eventuales de inmuebles, el hecho generador se perfecciona en la fecha en que se celebra el acto jurídico a título oneroso por medio del cual se transfiere el derecho de propiedad.

En el arrendamiento financiero según el D.S. 26.054 el hecho generador queda perfeccionado en el momento del pago final del saldo del precio, cuando el arrendatario ejerce la opción de compra. En las operaciones de arrendamiento financiero bajo la modalidad de "Lease Back", la primera transferencia no está sujeta a este impuesto.

La alícuota es del 3% sobre el monto de la transferencia, en el arrendamiento financiero sobre el saldo del precio pagado cuando el arrendatario ejerce la opción de compra, el pago se realizara dentro los 10 días posteriores a la fecha del perfeccionamiento del hecho generador (minuta de transferencia).



La innovación -y su medición- es la única competencia medular que necesitan todas las organizaciones Peter Drucker

CAPITULO VII.

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES

7.1 Empresas de leasing en Bolivia

Las empresas de leasing son consideradas como sociedades financieras que proporcionan todos los recursos para la inversión en activos fijos, tratando así de favorecer la expansión y desarrollo de las empresas usuarias.

De acuerdo a las disposiciones legales del país se pueden diferenciar dos tipos de empresas de leasing: a) empresas vinculadas mediante participación patrimonial a un banco, ya sea como una sección especializada o como sociedades filiales del mismo que se denominan "Sociedades de Leasing Bancarias" y, b) empresas que nos están ligadas patrimonialmente a una entidad bancaria, denominadas "Sociedades de Leasing No Bancarias", que son independientes a toda sociedad bancaria. En Bolivia, el leasing surgió a comienzos de la década de los noventa, en el año 1991 con la primera sociedad especializada en leasing financiero, el grupo financiero Asserfin.

Esta es una empresa que forma parte de un grupo de empresas dedicadas básicamente a la promoción de la actividad financiera de nuestro país, habiendo sido un grupo pionero además en el mercado de valores y en la actividad de factoring o factoraje. Los capitales que la componían eran estrictamente privados y no tenían relación de dependencia con una entidad bancaria. Su orientación era muy amplia, sin mayores restricciones para financiar bienes a empresas de diversas ramas y tamaño, así como a personas particulares. A la fecha de elaboración de está investigación, esta empresa ha dejado de funcionar por problemas del grupo de empresas que afectaron directamente la imagen y la solvencia de está.

Posteriormente, en 1993 inicia actividades la empresa "Bisa Leasing", filial del Banco Industrial S.A. (BISA), que rápidamente se constituye en la empresa más

grande de leasing en el país, brindando sus servicios en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. Esta empresa está orientada al mercado corporativo, con montos mínimos de operaciones de \$us. 80.000 y con plazos hasta 5 años.. Actualmente Bisa Leasing se constituye en la empresa más grande de arrendamiento financiero de Bolivia con más del 50% del mercado nacional.

En el año 1994, inicia actividades una nueva empresa de leasing denominada "Auto Leasing", con capitales estrictamente privados y sin dependencia de instituciones bancarias. Esta empresa crece rápidamente hasta convertirse en la segunda empresa de leasing en Bolivia en cuanto a constitución de cartera. Inicialmente la orientación de Auto Leasing fue el financiamiento de automotores en general, lo que constituye la mayor parte de su cartera, pero luego fue incursionado en otros rubros. Actualmente esta institución no realiza activamente operaciones de arrendamiento financiero y tiene una cartera residual desde 1998 de 700.000 \$us.

Posteriormente empiezan a funcionar dos nuevas instituciones de leasing: "Global Leasing" que nació como una filial de dos grandes bancos nacionales, el BHN Multibanco y el Banco Mercantil, y "Leasing Económico", como filial del Banco Económico. Ambas instituciones tuvieron un crecimiento moderado en sus inicios, y luego se limitaron en sus operaciones, la primera por problemas societarios y la segunda por causas desconocidas. Posteriormente, "Global Leasing" pasó a ser completamente propiedad del BHN Multibanco el cual era 100% filial del Citibank. Ambos bancos dejaron de operar en el mercado bancario boliviano.

Hacia fines del segundo semestre de 1996, el Banco Bisa decide lanzar al mercado un producto denominado "Leasing Inmobiliario", que lo administra un departamento especializado del propio banco, de tal suerte que se constituye en una empresa más en el mercado compitiendo incluso para la propia filial del Banco, Bisa Leasing. Este servicio está orientado a las personas y financia inmuebles en plazos de hasta 12 años. Actualmente es la segunda empresa de leasing, más importante dentro del mercado

nacional con una cartera bruta de 12.646.290 \$us, tasa igual a la presentada por todo el Banco Bisa en marzo del 2000.

Los índices de mora del Bisa Leasing son los más pequeños del sistema financiero, los mismos que han mostrado un comportamiento bastante visible en cuanto a su reducción en el transcurso del tiempo.

Cuadro Nº 2. Indicadores de mora del Bisa Leasing Vs. Bancos

INDICADORES DE MORA	Gestión 2004		Gestión 2005		Gestión 2007 - junio	
	Bisa Leasing	Bancos	Bisa Leasing	Bancos	Bisa Leasing	Bancos
Mora= Cartera en mora/ Cartera bruta	6,89%	14,02%	5,27%	11,34%	3,27%	11,38%

Fuente: Bisa Leasing S.A.

En el cuadro siguiente se muestra, el movimiento efectuado en seis meses, en los cuales se puede evidenciar que los cambios registrados son favorables para la institución.

Cuadro Nº 3. Evolución de los indicadores financieros del Bisa Leasing, del 31/12/06 al 30/06/07

INDICADORES FINANCIEROS	31/12/2006 (Reexpresado)	30/06/2007
	Bs.	Bs.
Cartera vencida (*)		2.158.298
Cartera en ejecución (*)	2.689.260	1.996.326
Productos devengados por cobrar	1.834.266	1.867.222
Previsión específica para cartera incobrable	(7.354.034)	(7.387.845)
Previsión genérica para cartera incobrable	(1.477.234)	(2.241.635)
	131.512.553	159.784.758

Fuente: Bisa Leasing S.A.

^(*) La apertura de las notas de cartera en vigente, vencida y ejecución incluyen la parte correspondiente a la cartera reprogramada de cada estado.

7.1.1 Participación de empresas de leasing en el mercado nacional

El siguiente cuadro muestra la participación de las empresas de leasing en el mercado al 31 de marzo del año 2000.

Cuadro Nº 4. Participación de las empresas en el mercado al 31 de marzo del 2000 (En Dólares Americanos)

Empresa	Cartera bruta	Porcentaje
Bisa Leasing S.A.	16.806.979	50.30
Banco BISA S.A.	12.646.290	37.84
Citybank N.A. *	2.500.000	7.48
Banco Económico S.A. *	760.000	2.09
Autoleasing *	700.000	2.27
Total	33.416.269	100

Fuente: Bisa Leasing S.A

El anterior cuadro muestra que la mayor participación en el mercado nacional lo tenía Bisa Leasing, con una cartera bruta de 16.809.979 \$us, constituyendo casi el 51%, seguidamente está el Banco Bisa con 12.646.290 \$us, teniendo el 37% del mercado, cabe señalar que Bisa Leasing es parte del grupo liderado por el Banco Bisa y que ambas son las únicas empresas de arrendamiento financiero que son activas dentro del mercado, brindando sus servicios en La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. El Banco Económico y Autoleasing ya no realizan estas operaciones, pero tienen una cartera residual desde 1998, consistente en 2.500.000, 760.000 y 700.000 dólares americanos respectivamente lo que significa un 7%, 2% y 2% cada uno.

7.1.2 Concentración de cartera por sector económico

Debido a que en los últimos años varias empresas de leasing (Citibank, Banco Económico y Autoleasing) han dejado de operar en el mercado nacional no se pudieron obtener mayores datos en cuanto a sus colocaciones por arrendamiento financiero. A continuación se detallaran datos obtenidos de la concentración de

^(*) Son datos estimados debido a que estas tres instituciones tienen una cartera residual desde 1998, actualmente no realizan activamente operaciones.

cartera por sector económico tanto de los años 1997, 2000 y 2007 (a junio) de Bisa Leasing S.A.

Cuadro Nº 5. Bisa Leasing: Concentración de cartera por sector económico (En Dólares Americanos y en Porcentajes).

Al 30 de junio de 2007 (Expresado en bolivianos):

Sector económico.	Cartera vigente	Cartera vencida	Cartera en ejecución	Previsión específica
				para incobrables
Industria	42.379.965	335.306	_	(1.319.393)
Construcción	35.376.027	-	-	(676.622)
Servicios	16.821.899	-	1.961.264	(4.270.640)
Comercio	8.736.057	-	1	(87.361)
Minería	7.835.187	ı	1	(78.352)
Agroindustria	24.436.846	340.268	35.062	(282.813)
Hidrocarburos	25.463.232	1.482.724	ı	(540.024)
Otros	2.345.179			(132.640)
	163.392.392	2.158.326	1.996.326	(7.387.845)

Fuente: Bisa Leasing, Presentación de Estados Financieros, Grupo Financiero BISA.

Este cuadro nos muestra que la mayor parte de la cartera se encuentra concentrada en el sector industrial, seguido por el sector de la construcción, también el sector hidrocarburos y el agroindustrial tienen relevancia en cuanto a la otorgación de leasing, quedando los otros sectores con montos menores asignados, seguidamente está la construcción con un promedio de 19.5% y el comercio que mantiene un 14%. Se destaca que los servicios, agricultura y minería han tenido un mayor acceso a las operaciones de leasing, sobresaliendo los servicios que han subido de 7 a 16 por ciento. Existen otros sectores como transporte y comunicaciones que ya no son atendidos por Bisa Leasing.

El sector de estudio de esta investigación pertenece al sector industrial, que como se observa por los datos expuesto es el sector más beneficiado con las operaciones de leasing, no obstante también como se asevero este instrumental crediticio, no fue socializado hasta la base productiva mas ancha, o sea el sector MyPe.

7.1.3 Concentración de cartera por tipo de bien

Cuadro Nº 6. Bisa Leasing: Concentración de cartera por tipo de bien (en Dólares Americanos y en porcentajes)

Tipo de bien	1997		2000		A junio de 2007	
i ipo de bien	Cartera	Porcentaje	Cartera	Porcentaje	Cartera	Porcentaje
Vehículos	3.324.750	35,00	4.689.561	27,90	4.820.025	18,59
Equipo pesado	2.280.250	24,00	2.805.978	16,69	7.147.928	27,82
Inmuebles	1.901.523	20,02	3.555.676	21,15	5.250.430	19,03
Maquinaria Industrial	1.712.330	18,02	5.283.360	31,43	8.100.280	28,84
Equipo electrónico	189.978	2,00	323.643	1,93	995.938	3,91
Equipo Médico	91.169	0,96	151.761	0,90	0	0,00
Muebles y Enseres	0	0,00		0,00	532.004	1,81
TOTAL	9.500.000	100,00	16.809.97	100,00	26.846.60	100,00
			9		5	

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos de Bisa Leasing.

El anterior cuadro muestra que actualmente Bisa Leasing tiene concentrada la mayor parte de su cartera en maquinaria industrial, a diferencia de 1997 que se presentaba en vehículos, en ese mismo año el equipo pesado, inmuebles y maquinaria industrial ocupaban los siguientes lugares en importancia en cuanto las colocaciones de la empresa.

Al 30 de junio del 2007, vehículos, inmuebles y equipo pesado, son los tipos de bienes que mayormente son financiados con las operaciones de leasing, teniendo una menor importancia equipo electrónico y muebles y enseres. Se debe señalar que el equipo médico no es atendido por Bisa Leasing. Se puede observar también, que la actividad del leasing ha tenido un crecimiento en casi el 77% respecto al monto que se tenía en colocaciones en el año 1997 que era de 9.500.000 \$us a 26.513.605 \$us, hasta junio del 2007.

7.1.4 Fuentes de financiamiento de las empresas de leasing

Las fuentes de financiamiento de las empresas de leasing resultan importantes por las grandes disponibilidades de recursos que necesitan para su normal desenvolvimiento. Muchas veces se ha llegado ha decir que las empresas de leasing son vendedoras y

compradoras de dinero, por lo que necesita dinero fresco para proporcionar una alta rentabilidad.

Por las características de las empresas del sistema financiero boliviano, la diferencia principal entre sociedades de leasing bancarias y no bancarias, son sus fuentes de financiamiento. Las sociedades de leasing bancarias, al ser participantes de bancos comerciales tienen como principal fuente de financiamiento el capital propio o el financiamiento de su institución matriz.

La disponibilidad de fuentes de financiamiento pone en desventaja a las empresas de leasing no bancarias, ya que el capital con el que cuentan tiene su origen en las acciones de los socios que obviamente es menor al de un banco en funcionamiento. Por tanto la vinculación de la empresa de leasing con otras instituciones financieras es muy importante para su financiamiento.

Las sociedades de leasing en Bolivia cuentan con las siguientes fuentes de financiamiento:

7.1.5 Mercado de valores

Para acceder a la Bolsa Boliviana de Valores, se debe cumplir con los requisitos exigidos por la Comisión Nacional de valores para ofrecer al público títulos de deuda como pagares o bonos. Este mercado permite el financiamiento a costos más reducidos que el mercado bancario.

Una modalidad operativa para las empresas de leasing es la emisión de títulos deuda garantizados por los contratos, que representan la propiedad legal de los bienes objeto del mismo, hasta su vencimiento o hasta el ejercicio de la opción de compra por parte del usuario, todos estos son temas que deben estar perfectamente clarificados en los contratos de arrendamiento financiero entre los involucrados, para no sopesar con problemas posteriores ni para la institución financiera ni para la MyPe.

7.1.6 Mercado bancario

El acceso a este mercado implica que la empresa pueda cumplir con los requisitos de este mercado, lo que supone líneas de crédito utilizables a bajos costos. Se pueden dar; créditos bancarios garantizados, concedidos con la garantía de los contratos de leasing, créditos bancarios no garantizados, se garantizan con garantías diferentes a los contratos de leasing, se trata simplemente de créditos normales, y descuentos de documentos. La mayoría de las empresas usuarias efectúan el pago de las cuotas mediante la emisión de letras de cambio, que constituyen fuente de líneas de descuento de bancos.

7.1.7 Emisión de acciones ordinarias o preferidas

La emisión de acciones ordinarias otorga a su tenedor un dividendo fijo y son rescatables en un tiempo determinado por el emisor. Estas acciones no otorgan al tenedor, poder de voto en las juntas ordinarias, pero sí en las extraordinarias. El monto de emisión de acciones preferidas no podrá ser superior al equivalente del 50% del capital pagado y los dividendos se reparten, según utilidades del ejercicio declaradas.

7.1.8 Otras fuentes

En otras fuentes de financiamiento se encuentran los fondos propios, que es la fuente mas modesta y los préstamos por Instituciones Internacionales, que por lo general son a mas largo plazo que las fuentes de financiamiento nacionales.

7.2 Recaudaciones tributarias por operaciones de leasing

La estructura de las recaudaciones tributarias por concepto de operaciones de leasing incluye los tres impuestos que deben pagar, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a las Utilidades de las Empresas y el Impuesto a las Transacciones, lamentablemente no se tienen datos precisos de las recaudaciones tributarias por concepto de leasing..



Un poco de conocimiento que actúa es más valioso que mucho conocimiento ocioso. Jalil Gibran

CAPÍTULO VIII

DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE ESTUDIO

El análisis realizado en los diferentes apartados y capítulos del presente estudio, brinda elementos conceptuales y prácticos suficientes para realizar la demostración de la hipótesis principal.

"Las operaciones de leasing o arrendamiento financiero constituyen una buena alternativa para que las micro y pequeñas empresas satisfagan sus requerimientos de financiamiento y adaptación tecnológica, para una producción más eficiente que permita una inserción más competitiva en el mercado"

• Variable Independiente

Financiamiento mediante operaciones de leasing o arrendamiento financiero

• Variable Dependiente

Producción

• Variable Moderante

Sector de las MyPe's

Debido a que la hipótesis plantea una relación directa entre el financiamiento mediante operaciones de leasing y la producción eficiente de la unidad productiva, a continuación se explica sucintamente el tipo de asociación entre estas variables.

Los principales aspectos tratados, permitieron conocer que el sector de las MyPe's constituye el refugio para la mayor proporción de la población económicamente activa que no encuentra trabajo en el denominado sector formal de la economía.

Asimismo, se estableció que el surgimiento de ONGs microfinancieras, que luego adquirieron la figura jurídica de Fondos Financieros Privados, favoreció el acceso a crédito de amplios sectores de la población antes excluidos.

Se revisó las diferentes tecnologías crediticias innovadas para atender los requerimientos crediticios del sector y se complemento el análisis con una descripción precisa de la forma de operar de las empresas de leasing en Bolivia.

La función de producción para cualquier artículo es una ecuación que indica la cantidad (máxima) de dicho artículo que puede producirse por unidad de tiempo para cada conjunto de insumos alternos, cuando se utilizan las mejores técnicas de producción disponibles⁴⁹. Vale la pena repasar el concepto de la función de producción Cobb-Douglas $Q = AL^{\alpha}K^{\beta}$, donde Q es la producción y L y K son los insumos de mano de obra y capital, respectivamente, A, $\alpha(alfa)$ y $\beta(beta)$ son parámetros positivos determinados en cada caso, mientras mayor sea el valor de A, más avanzada es la tecnología⁵⁰

Una revisión de la literatura sobre el tema⁵¹, permitió clarificar que la competitividad de una unidad económica en el mercado, se mide a partir de:

- a) De la capacidad que tenga para entregar productos con estándares de calidad y precio expectable en relación con otros similares,
- b) La versatilidad para adecuarse a bruscas variaciones en los volúmenes requeridos;
- c) La flexibilidad para responder a las exigencias especificas de cambio de diseños, uso de materiales, combinación diversa de características del producto en el mercado.

La competitividad esta en función del grado de transformación productiva lograda en su estructura interna y externa. Concretamente la transformación productiva se manifiesta en el incremento de la productividad (*Producción más eficiente*), la mejora

⁵⁰ DOMINICK, Salvatorre. "Microeconomía", pag. 212

⁴⁹ DOMINICK, Salvatorre. "Microeconomía", pag. 144

⁵¹ LARRAZABAL, Hernando. "Enfoque de un Modelo Integral de Apoyo a la Microempresa" CEDLA 1997

en la inserción al mercado y la mejora de factores institucionales que operan en el entorno inmediato y que se expresan en el poder de negociación.

Pero el incremento de la productividad, se logra con la mejora de los métodos y técnicas de producción, con la innovación tecnológica y con la adecuación de la estructura de capital. Asimismo, la innovación tecnológica es posible, solo en tanto se tiene niveles de acumulación suficientes para invertirlos nuevamente en el proceso o alternativamente si se cuenta con fuentes de financiamiento con condiciones de acceso favorables. En ese sentido, el leasing constituye una excelente alternativa pues permite atender las necesidades de financiamiento y adaptación tecnológica juntas a la vez. Por eso en este estudio se sostiene que esta nueva modalidad de financiamiento, es una buena alternativa para una producción más eficiente y de esta forma fomentar la competitividad del sector microempresarial.

Adicionalmente, se puede señalar lo siguiente:

- 1. La relación entre inversión, producción y competitividad es clara y la evidencia empírica al respecto es abundante y se ha abordado en diversas investigaciones sobre producción y competitividad.
- La inversión e innovación tecnológica, es factible que se produzca paralelamente, si hay decisión y emprendimiento empresarial para poder brindar servicios de leasing al segmento económico de pequeños y micro productores.
- 3. El aparato productivo nacional, esta conformado mayoritariamente por unidades económicas pequeñas (1-10 dependientes), lo que fundamenta la urgencia de atender los requerimientos de este sector, con mecanismos innovadores, modernos y beneficiosos en términos de costos.

- 4. La globalización de los mercados, impone la tarea de alcanzar la competitividad de los diferentes sectores productivos. Sólo con decisión y modernización será posible la inserción a los mercados internacionales en condiciones mínimamente favorables.
- 5. Existe, de parte de los micro y pequeños empresarios la predisposición para mejorar la calidad de sus productos, sobre la base de renovar su maquinaria y equipos. En ese marco, es importante brindar apoyo a esas iniciativas dotándoles de alternativas como el microleasing.
- 6. La estructuración de una empresa de microleasing para el área urbana, es una tarea compleja que requiere capacitar al personal, no sólo en el conocimiento de la herramienta del leasing, sino también en materia de procesos de producción, pues el personal debe tener la idoneidad para sugerir tipo de equipos, y otras mejoras a realizar en los talleres.
- 7. Esta es la coyuntura más favorable para emprender proyectos de apoyo al sector de las MyPe's, pues, se cuenta con una importante colaboración de organismos internacionales interesados en promover la producción de pequeña escala.
- 8. La revisión bibliográfica y documental, permitieron constatar la ausencia de documentos escritos sobre microleasing. No hay en la práctica experiencias demostradas, al menos en el área urbana, por tanto es un desafío, tanto para la banca tradicional, como para los Fondos Financieros analizar, sistematizar, y trabajar en el tema.

De acuerdo con Larrazábal,⁵² se debe entender la competitividad de una unidad económica en el mercado a partir de:

-

⁵² LARRAZABAL, Hernando. *Enfoque de un Modelo Integral de Apoyo a la Microempresa*, CEDLA 1997.

- a) La capacidad para entregar productos con estándares de calidad y precio expectable en relación con otros similares,
- b) La versatilidad para adecuarse a bruscas variaciones en los volúmenes requeridos;
- c) La flexibilidad para responder a las exigencias especificas de cambio de diseños, uso de materiales, combinación diversa de características del producto en el mercado.

De acuerdo con lo expuesto, la competitividad esta en función del grado de transformación productiva lograda en la estructura interna y externa de las Empresas, no importando el tamaño de estas. Concretamente, la transformación productiva se manifiesta en el incremento de la productividad, la mejora en la inserción al mercado, pero, también por la mejora de factores institucionales que operan en el entorno inmediato y que se expresan en el poder de negociación.

Cada uno de los factores mencionados como determinantes generales del grado de transformación productiva puede ser desagregado, a su vez, en factores específicos respecto los cuales se establece una relación de dependencia, dicha desagregación es difícil de cuantificar, por este motivo no se desarrolla la misma. A continuación, se procede a elaborar el cuadro de operacionalización de variables.

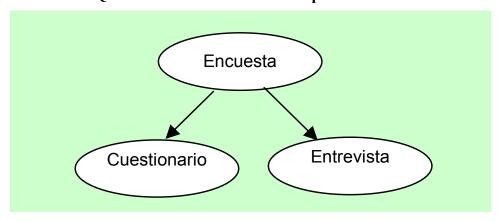
8.1 Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Indicador	Reactivo		
V. Independiente. LEASING	Fuente de Crédito, o Sistema de	El productor conoce y trabaja con crédito	0	¿A quien o donde recurre usted cuando necesita dinero?	
FINANCIERO <u>Definición</u>	Financiación		0	¿Tiene usted crédito en alguna institución financiera?	
Es un sistema alterno de financiación que permite la adquisición de bienes productivos nuevos o usados como maquinaría, equipo. Por el uso del mismo, el arrendatario se obliga a pagar una suma periódica al dueño del activo (el arrendador).	Atención Requerimientos	Los plazos y montos están acordes al ciclo de producción.	0	¿Cuáles son las principales dificultades de trabajar con una entidad financiera?	
	Condiciones de Acceso	Las garantías son realizables. Los costos y la tasa de interés son accesibles	0	¿Qué garantía daría por un préstamo destinado a compra de maquinaria?	
	Inversión	Inversiones en maquinarias y equipos son reducidas	0	¿Qué motivos le animarían a solicitar crédito? ¿Hace cuánto tiempo realizo una inversión importante en su empresa?	
V. Dependiente PRODUCCION EFICIENTE Definición Adecuada combinación de factores productivos, intensivos en innovaciones tecnológicas que permitan producir, productos en mayor cantidad, mejor calidad y más baratos.	Nivel de autofinanciamiento – niveles de utilidades	Los retornos no bastan para autofinanciarse	0	¿Cuánta ganancia le genera su empresa?	
			0	¿Cómo consiguió la maquinaria y equipos de su empresa?	
	Innovación Tecnológica	Los equipos y maquinaria no son los apropiados.	0	¿Cómo son los costos de las máquinas y equipos en su rubro?	
			0	¿Cómo está la maquinaria y equipo de su empresa?	
	Estructura de Capital	Reconoce como necesidad la renovación de maquinaria y equipos.	0	¿Cuál es la necesidad más urgente de su actividad productiva?	
			0	¿Si obtuviera un préstamo, a que lo destinaría?	
			0	¿Qué necesita para ganarle a la competencia?	
	Competitividad	Tiene presente el principio de calidad y satisfacción del cliente.	0	¿Qué aspectos de la empresa mejorarían con la compra de nuevos equipos?	

8.2 Técnica de recopilación de datos – la encuesta

La encuesta es una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso de cuestionarios y/o entrevistas. La recopilación se realiza mediante preguntas que miden los diversos indicadores que se han determinado en la operacionalización de los términos del problema o de las variables de la hipótesis.

ESQUEMA Nº 1: Técnicas de recopilación de datos



Fuente: MÜNCH, Lourdes, ÁNGELES, Ernesto: Métodos y Técnicas de Investigación.

Del diseño adecuado de los instrumentos de recolección de datos, dependerá la confiabilidad de la información adquirida, misma que sirve para obtener inferencias acerca de la población.

8.3 Instrumentos: cuestionario y entrevista

El cuestionario es un formulario o también un formato redactado donde se obtiene información acerca de las variables de investigación. El diseño del formulario se fundamenta en el marco teórico, la hipótesis, sus variables y los objetivos de la investigación. Cada pregunta que se incluye está relacionada con las variables indicadoras. En ese sentido es muy conveniente al elaborar el cuestionario, tener a la mano la operatividad de las variables, de esa manera se asegura que todos los indicadores estén siendo investigados.

La entrevista, es una de las técnicas más utilizadas en la investigación. Mediante ésta, una persona (entrevistador) solicita información a otra (entrevistado). Es posible definir la entrevista como "el arte de escuchar y captar información"⁵³. La entrevista estará dirigida a los productores en cuero, con este instrumento se busca obtener información y percepciones acerca de la demanda y beneficios de contar con una fuente de financiamiento bajo la modalidad de leasing.

96

_

⁵³ MÜNCH, Lourdes et al. *Métodos y técnicas de investigación*, Ed. Trillas, México, 1997. Pág. 63.

8.4 Objetivos del Cuestionario o Entrevista Estructurada

La finalidad de la entrevista estructurada, es conocer como incide el acceso a financiamiento mediante operaciones de leasing, sobre la competitividad. En ese sentido los objetivos fueron los siguientes:

- Recabar información acerca del conocimiento y acceso a fuentes de crédito.
- Diagnosticar la relevancia de contar con maquinaria y equipos adecuados a las necesidades actuales.
- Disponer de información para la elaboración, y diseño de una propuesta de financiamiento que incluya al leasing como pivote de transformación de las MyPe's.

8.5 Cobertura

La cobertura del estudio de campo, abarca al conjunto de asociaciones gremiales que trabajan en el rubro de confeccionistas en cuero.

8.6 Aspectos metodológicos

Para la obtención de la información se recurrió al llenado de cuestionario, el mismo que será aplicado a una muestra seleccionada de pequeños productores confeccionistas de prendas de vestir en cuero.

El muestreo es el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinadas características en la totalidad de una población, a partir de la observación de una parte o subconjunto de la población denominada muestra.

8.6.1 Unidad de Investigación

La unidad de investigación es el taller de producción de los confeccionistas en cuero. Se intenta establecer cuan factible es que estas unidades, puedan, mediante operaciones de leasing financiero, acceder a financiamiento, y lograr competitividad.

8.6.2 Unidad Informante

Para recolectar la información, dadas las características del diseño, se tienen dos fases. En la primera fase se hace una actualización de las unidades muéstrales, que consiste en obtener datos sobre el número de pequeñas unidades económicas dedicadas a la confección de prendas de vestir en cuero.

En la segunda fase, se recolecta la información directamente de los propietarios de los talleres microempresariales.

8.6.3 Parámetros de Referencia

- Financiamiento
- Adaptación tecnológica
- Competitividad- calidad, escala de producción

8.6.4 Plan de Muestreo

Las unidades de investigación serán seleccionadas independientemente, es decir, cada una a la vez y en forma aleatoria.

8.6.5 Marco muestral

El marco muestral es el conjunto de unidades a partir del cual se selecciona la muestra. En el presente trabajo se cuenta con información acerca del número aproximado (no existen estudios específicos de este rubro en el cual se puedan verificar estadísticas) de las empresas que se dedican a la confección en cuero en el Departamento de La Paz, en consecuencia ese dato se asumirá como el universo de estudio

8.6.6 Unidades de Selección

Para la entrevista estructurada, las unidades primarias muestrales en todos los casos son los propietarios de los pequeños talleres pertenecientes al rubro de confección en cuero.

Las unidades de medición son las respuestas respecto a preguntas referidas al proceso de producción, las deficiencias y la importancia de lograr financiamiento apropiado para modificar la estructura de capital del taller.

8.6.7 Tipo de Muestreo

Existen dos tipos de muestreo: el probabílístico y el no probabílistico. En la presente investigación se eligió trabajar con muestreo probabílistico. El muestreo probabílistico, parte de la suposición de que cada elemento de la población tiene la misma posibilidad de ser seleccionado en la muestra. Por lo indicado anteriormente, el muestreo es aleatorio simple.

8.6.8 Tamaño de la Muestra

Uno de los objetivos de la investigación es obtener información representativa, válida y confiable al mínimo costo. En consecuencia la determinación del tamaño de la muestra se torna en un trabajo bastante delicado. El tamaño de la muestra, se determina con base en la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z_{\alpha}^{2} \cdot p \cdot q \cdot N}{z_{\alpha}^{2} \cdot p \cdot q + (N-1) \cdot E^{2}}$$

Donde:

α	Nivel de Confianza
Z_{α}	Valor en Tablas
N	Tamaño del Universo
p	Probabilidad de éxito
q	Probabilidad de fracaso
Е	Error máximo permisible

 z_{α} es de acuerdo a la tabla de distribución normal, el valor correspondiente al nivel de confianza. Para un nivel de 90% de confianza este valor es 1,645.

8.6.9 Selección de la muestra - Procedimiento

Se utilizo el procedimiento de "caja negra" es decir, la selección fue realizada en base a un generador de números aleatorios por computadora. De esa manera se logra imparcialidad y cumplir con los objetivos propuestos al contar con una muestra representativa.

La fórmula para determinar el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{z_{\alpha}^{2} \cdot p \cdot q \cdot N}{z_{\alpha}^{2} \cdot p \cdot q + (N-1) \cdot E^{2}}$$

Donde en el caso del presente estudio, tendremos

α	90%
Z_{α}	1,645
N	2.940
P	0,5
Q	0,5
Е	0,1

$$n = \frac{1,645^{2}(0,5)(0,5) \cdot 2940}{(1,645)^{2}(0,5)(0,5) + (2940 - 1)(0,1)^{2}}$$

$$\eta = 68.15 \le 66$$

En total, la muestra esta conformada por 66 personas a entrevistar. Debido a que el tamaño del universo es mayor que 1000, entonces corresponde trabajar con esta muestra.

8.6.10 Criterio de Reposición

En el caso de ausencia de la persona seleccionada para la encuesta, la reposición se realizó bajo un criterio simple: seleccionar al empleado presente y que esté directamente relacionado con las actividades principales del taller.

8.6.11 Elaboración de Datos

Constituye la última etapa de desarrollo de la entrevista estructurada y comprende tres grandes actividades:

- Crítica y codificación
- Depuración automática
- Procesamiento de datos

La crítica es una actividad que se realiza con el objeto de eliminar los errores inherentes a la etapa de recolección de datos.

La depuración automática se realiza mediante el computador y consiste en la validación y depuración de la información. Esta tarea tiene por finalidad detectar y corregir los errores de omisión o duplicaciones producidas en la etapa anterior. La depuración automática, básicamente se hace con las variables que figuran en los respectivos planes de tabulación.

Una vez depurados los datos (información primaria) se procede a obtener los cuadros de salida de acuerdo al plan de tabulaciones. Esta etapa se conoce como de procesamiento de datos. En el capítulo siguiente, se realiza una breve evaluación y descripción de los principales resultados.



El hombre libre es aquel Que no teme ir hasta el final De su pensamiento León Blum

CAPÍTULO IX

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En primer lugar, para lograr competitividad, la microempresa debe contar con fuentes de financiamiento que le permitan impulsar el proceso de transformación productiva.

FAMILIA
14%

AMIGOS
17%

ENTIDAD
FINANCIERA
61%

Gráfico Nº 12. ¿A quién recurre usted cuando necesita crédito?

FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

Estas fuentes de financiamiento deben ser accesibles, rápidas y otorgar montos suficientes para el logro de los objetivos propuestos. Tal como se puede apreciar el 61% de los entrevistados manifiestan que están en condiciones de conseguir un préstamo en una entidad financiera.

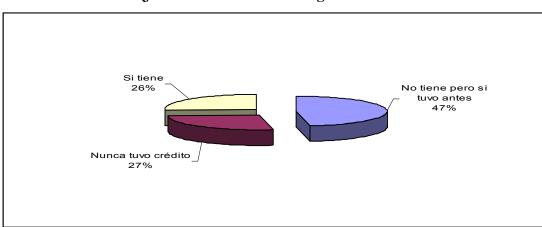


Gráfico Nº 13. ¿Tiene usted crédito en alguna institución financiera?

FUENTE: Elaboración Propia – Trabajo de Campo

Siendo más precisos se observa que el 26% tienen un crédito vigente y 46%, trabajó anteriormente con alguna entidad financiera, esto es una buena señal, por que así se identifica que hay demanda latente por financiamiento, aunque falta averiguar si esta colma las expectativas de las productores.

Problemas de pago
14%
7%
Muchas garantías
29%
Monto de préstamo
muy bajo
3%
Problemas de Grupo
14%

Gráfico Nº 14. ¿Cuáles son las principales dificultades de trabajar con una entidad financiera?

FUENTE: Elaboración Propia – Trabajo de Campo

El anterior gráfico, muestra que los problemas mas críticos que limitan o incomodan a los pequeños prestatarios respecto su relación con entidades financieras, están asociados con las altas tasas de interés (33%) y con la exigencia de garantías, muchas veces difíciles de presentar (29%). En ese marco, resulta importante tomar en cuenta estas observaciones para que se puedan superar mediante operaciones de leasing.

Como se adelanto en capítulos del presente estudio, el leasing es una modalidad de crédito que viene a solucionar en primera instancia el problema de las garantías, que ocupa un segundo lugar en la perspectiva de los encuestados como una de las principales dificultades a la hora de acceder un crédito, tampoco existirían problemas de pago, ni problemas de grupo, ya que el leasing asegura el uso productivo del equipo que genera más ganancias, y se trata de una transacción individual entre la Institución Financiera y el cliente.

Solo en emergencias
18%
Otros
18%
Para iniciar otro
negocio
14%

Para comprar
maquinaria y equipo
33%
33%

Gráfico Nº 15. ¿Qué motivos le animarían a solicitar crédito?

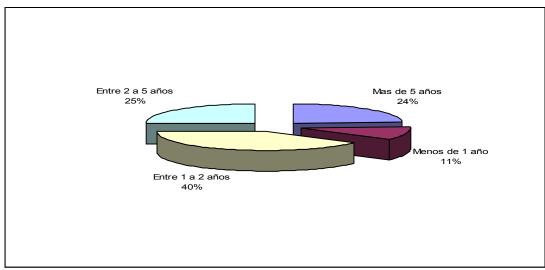
FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

Definitivamente, se confirma que los requerimientos primordiales de los pequeños productores están asociados con la compra de maquinarias y equipos (33%) y el incremento del capital de trabajo (31%). Entonces, es prudente continuar con la iniciativa de incorporar una nueva forma de financiamiento, como el leasing, que permite otorgar recursos a la vez que satisface adecuadamente el requerimiento de maquinarias y equipos.

En este caso, es preciso especificar que el destino del financiamiento esta predefinido, en tanto, los productores simplemente, solicitan al arrendador el tipo y las características de la maquinaria que desean. Los datos reflejan que se esta yendo por el camino apropiado introduciendo un nuevo instrumento que cumple las expectativas del mercado.

Es sumamente importante el destino del crédito a la hora de evaluar el riesgo, generalmente en el país se otorgan créditos de "consumo", bajo la consigna de créditos de inversión a la microempresa, la pobreza en la que viven los microempresarios hace que el destino del crédito sea incierto, en la mayoría de los casos el dinero obtenido es utilizado para fines diferentes a la obtención del crédito.

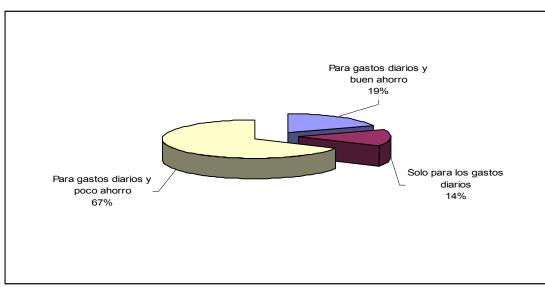
Gráfico Nº 16. ¿Hace cuanto tiempo realizó una inversión importante en su empresa?



FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

El gráfico presenta información sobre la propensión marginal a invertir, que en este caso parece ser positiva para el corto plazo, pues el 51% de los entrevistados afirman haber realizado importantes inversiones hace menos de dos años. Esto es bueno, pues refleja que a pesar de la crisis por la que atraviesa Bolivia, hay el ímpetu necesario para consolidar las iniciativas privadas.

Gráfico Nº 17. ¿Cuánta ganancia le genera su empresa?



FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

El gráfico presentado, permite apreciar que la mayoría de los talleres microempresariales de confección de prendas de vestir en cuero, genera ganancias suficientes para el gasto diario y poco ahorro (67%), en consecuencia se puede afirmar que no existen las condiciones para que los productores se provean así mismos (autofinanciamiento) los equipos o maquinarias que necesitan. No obstante, se debe tener presente, sobre la base de lo observado en los gráficos precedentes, que si existe capacidad para cubrir el pago de un crédito.

Garantía personal
14%

Garantía
hipotecaría
10%

La misma
maquinaria
comprada
76%

Gráfico Nº 18. ¿Qué garantía daría por un crédito destinado a compra de maquinaría?

FUENTE: Elaboración Propia – Trabajo de Campo

Una de las principales preocupaciones de los entrevistados se referían a las dificultades que enfrentan para brindar garantías reales a las entidades de microfinanciamiento, no obstante de acuerdo con el gráfico, la alternativa de que sea la misma maquinaria comprada la que sirva de colateral agrada a prácticamente mas de dos tercios de los entrevistados, es decir el 78% estarían dispuestos y complacidos de trabajar bajo la modalidad de Leasing, que engrana en la figura descrita.

Se debe insistir, que solamente las operaciones de leasing tienen las características y facilidades para que la maquinaria misma sea la garantía, pues las entidades financieras prefieren gravar inmuebles como garantía hipotecaria,

Solicitó un préstamo
40%

Compro con sus ahorros
44%

Gráfico Nº 19. ¿Cómo consiguió la maquinaria de su empresa?

FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

El análisis de la información presentada en el gráfico 19, es evidencia de que los pequeños productores han forjado ellos mismos sus negocios, ya sea en base a ahorro propio (44%) o a préstamos de entidades financieras (40%). Nuevamente, es buena señal, pues indica que la provisión de equipos y maquinarias se ha realizado en las condiciones prevalecientes, siendo entonces interesante ofrecer el leasing como opción para lograr el mismo resultado, pero más rápido y en mejores condiciones.

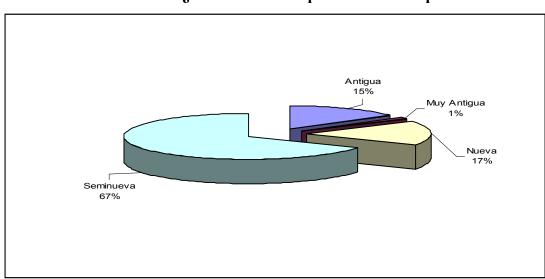


Gráfico Nº 20. ¿Cómo esta la maquinaria de su empresa?

FUENTE: Elaboración Propia – Trabajo de Campo

La maquinaria y equipos de las personas entrevistadas están en buenas condiciones y son semi nuevas en su mayoría (67%), lo que significa que se conservan en buen estado, aunque estos no sean de última generación. Aquí, será importante el impulso que se otorgue a la campaña de publicidad de operaciones de leasing, en sentido de que el mismo es el mejor camino para equiparse con la mejor tecnología del mercado.

Ninguna 3% costos 8%

Mayor número de unidades producidas 26%

Producto 60%

Gráfico Nº 21. ¿Cuáles son los beneficios de tener maquinaria y equipo nuevo?

FUENTE: Elaboración Propia – Trabajo de Campo

La competitividad esta vinculada al financiamiento y a la adaptación tecnológica, no otra cosa significa el hecho de que la mayoría de los entrevistados (60%) haya coincidido en señalar que el principal beneficio de renovar maquinaria y equipos conduce a mejorar la calidad del producto y por ende a posicionarse mejor en los mercados interno y externo.

El objeto del leasing debería ser fundamentalmente la obtención de maquinaría nueva, con mejor tecnología, o mejorar la infraestructura en algunos negocios que no requieren de mucha tecnología pero si de una adecuada infraestructura, según palabras del gerente del Bisa Leasing cualquier artículo puede ser susceptible de adquirirse mediante esta modalidad de crédito, lo que se tendría que adecuar son las normativas internas de cada una de las Instituciones Financieras.

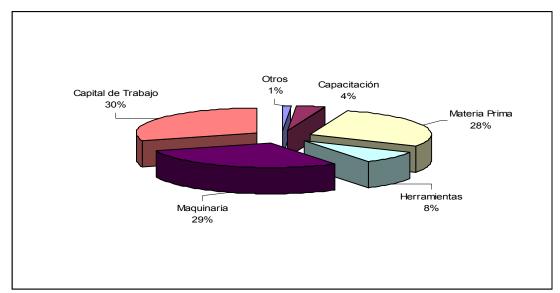


Gráfico Nº 22. ¿Cuál es la necesidad urgente de su actividad productiva?

FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

El gráfico anterior, insiste en la identificación de las prioridades del microempresario, en tal sentido, se establece que son el capital de trabajo (30%) y las maquinarias y equipos (29%) los aspectos que más le preocupan.

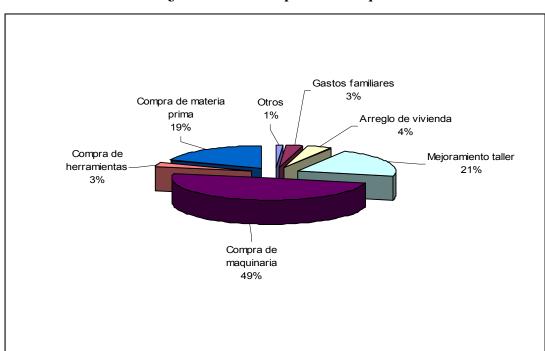


Gráfico Nº 23. ¿Si obtuviera un préstamo a que lo destinaría?

FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

La compra de maquinaria inexorablemente es el destino previsto para cualquier nuevo financiamiento (49%), por ende es necesario profundizar el análisis de la demanda para adaptar el leasing a los requerimientos de los productores, de lo contrario, no será la mejor alternativa para cubrir la necesidad.

Accesibles
32%

Muy caras
49%

Relativamente caras
18%

Gráfico Nº 24. ¿Cómo son los costos de la maquinaria y equipos de su rubro?

Las máquinas y equipos de última generación, resultan ser caras para los pequeños productores, entonces, como correlato se entiende que los mismos están obligados a buscar la forma más inteligente y novedosa de proveerse estos bienes. En este punto es donde ingresa el leasing como solución.

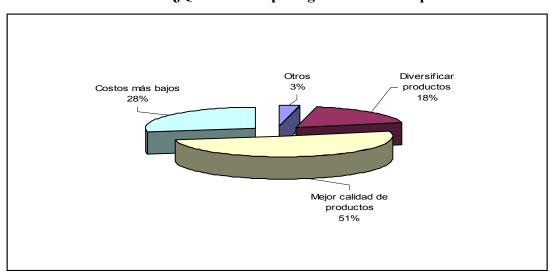
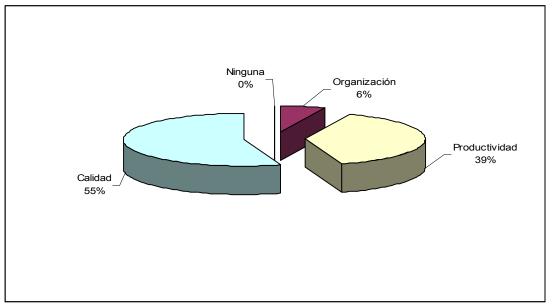


Gráfico Nº 25. ¿Qué necesita para ganarle a la competencia?

FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

La relación calidad competencia prevalece, y si para ello es preciso renovar equipos, se esta por buen camino. Definitivamente, se puede impulsar la competitividad del sector otorgando un servicio a medida, que satisfaga sus expectativas, pero que a la vez sea un negocio rentable, sólido y sostenible en el largo plazo.

Gráfico Nº 26. ¿Qué aspectos de la empresa mejorarían con la compra de nuevos equipos?



FUENTE: Elaboración Propia - Trabajo de Campo

El último gráfico viene a confirmar que la clave para lograr adecuados niveles de competitividad (calidad) depende de la compra de equipos, aunque es bueno recordar que ello supone también invertir en capacitación, en organización y en la exploración e inserción en nuevos mercados, mejor si son internacionales.

Es bueno tener en cuenta que la competitividad en los mercados depende de varios factores y no exclusivamente de uno, pero uno de los principales es el factor tecnológico que mejora la producción haciéndola más eficiente en cuanto a calidad y costo de producción, así como también las cantidades producidas son más competitivas.

DOCIMASIA DE HIPOTESIS

Variable	Dimensión	Indicador		Reactivo	A	R
V. Independiente. LEASING FINANCIERO	Fuente de Crédito, o Sistema de Financiación	El productor conoce y trabaja con crédito	0	¿A quien o donde recurre usted cuando necesita dinero?	X	
Definición Es un sistema alterno de financiación que permite la adquisición de bienes productivos nuevos o usados como maquinaría, equipo. Por el uso del mismo, el arrendatario se obliga a pagar una suma periódica al dueño del activo (el arrendador).			0	¿Tiene usted crédito en alguna institución financiera?	X	
	Atención Requerimientos	Los plazos y montos están acordes al ciclo de producción.	0	¿Cuáles son las principales dificultades de trabajar con una entidad financiera?	X	
	Condiciones de Acceso	Las garantías son realizables. Los costos y la tasa de interés son accesibles	0	¿Qué garantía daría por un préstamo destinado a compra de maquinaria?	X	
	Inversión	Inversiones en maquinarias y equipos son reducidas	0	¿Qué motivos le animarían a solicitar crédito? ¿Hace cuánto tiempo realizo una inversión importante en su empresa?	X	
V. Dependiente PRODUCCION EFICIENTE Adecuada combinación de factores productivos, intensivos en innovaciones tecnológicas que permitan producir, productos en mayor cantidad, mejor calidad y más baratos.	Nivel de autofinanciamiento – niveles de utilidades	Los retornos no bastan para autofinanciarse	0	¿Cuánta ganancia le genera su empresa?	X	
			0	¿Cómo consiguió la maquinaria y equipos de su empresa?		X
	Innovación Tecnológica	Los equipos y maquinaria no son los apropiados.	0	¿Cómo son los costos de las máquinas y equipos en su rubro?	X	
			0	¿Cómo está la maquinaria y equipo de su empresa?	X	
	Estructura de Capital	Reconoce como necesidad la renovación de maquinaria y equipos.	0	¿Cuál es la necesidad más urgente de su actividad productiva?	X	
			0	¿Si obtuviera un préstamo, a que lo destinaría?	X	
			0	¿Qué necesita para ganarle a la competencia?	X	
	Competitividad	Tiene presente el principio de calidad y satisfacción del cliente.	0	¿Qué aspectos de la empresa mejorarían con la compra de nuevos equipos?	X	

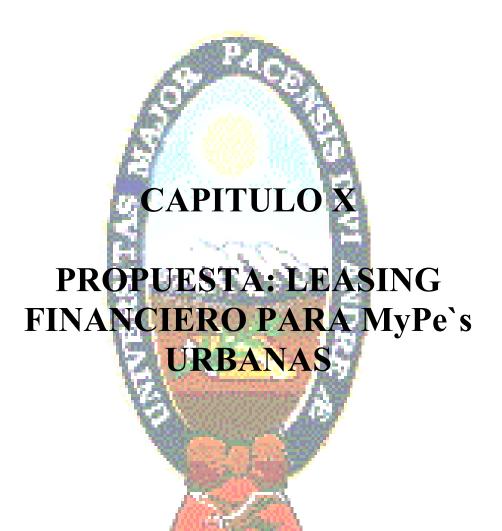
A = Acepta la Hipótesis

R = Rechaza la Hipótesis

Como se puede apreciar de los resultados de la encuesta, se llega a la conclusión de que 14 de las 15 respuestas son favorables, es decir, verifican la hipótesis. Esto, en términos porcentuales, es igual a:

La hipótesis ha sido demostrada, en tanto, se ha verificado:

- En primer lugar que los microempresarios tienen experiencia de trabajo con entidades financieras y por tanto, es un sector que asimilaría con facilidad la incorporación de una nueva modalidad de financiamiento como el leasing.
- En segundo lugar, se ha evidenciado que el micro crédito tiene varias desventajas asociadas con la exigencia de garantías, plazos y tasa de interés, situación que muchas veces los microempresarios no pueden atender.
- En tercer lugar, los microempresarios manifestaron que una de sus principales preocupaciones esta asociada con las dificultades para renovar sus equipos y adecuarlos a las exigencias actuales del mercado, en ese sentido se evalúo la obsolescencia de sus equipos y los posibles beneficios de adquirir nueva maquinaria.
- En cuarto lugar, los microempresarios, admitieron que con el nivel de retorno actual no tienen capacidad de acumulación que les permita autofinanciarse la compra de equipos y que seria una gran ventaja comprar equipos que a la vez puedan constituirse en garantía de un préstamo.
- Finalmente, existe plena predisposición y comprensión del sector microempresarial respecto la importancia de atender los principios de calidad y satisfacción del cliente como pivotes para posicionarse competitivamente en el mercado.



La sabiduría es conocer lo que se debe hacer; la virtud es hacerlo. David S. Jordan

CAPITULO X

PROPUESTA: LEASING FINANCIERO PARA MICROEMPRESAS URBANAS

10.1 Presentación

Esta propuesta forma parte de la investigación sobre competitividad de las MyPe's industriales. En este punto se analiza en particular el impacto que la dotación de financiamiento mediante operaciones de leasing tendría sobre las MyPe's del rubro de marroquinería o confección en cuero. Como parte de tal tarea se diseñó un modelo de simulación a efectos de establecer la magnitud y sentido de los impactos previsibles frente a distintos factores que enfrenta una empresa que accede a operaciones de leasing en comparación a una empresa no atendida. La apelación a un modelo de simulación surgió ante la carencia de datos o registros sobre las empresas que trabajan con leasing en Bolivia y el desempeño de las microempresas beneficiarias.

10.2 Modelo de simulación

Un modelo es una simplificación o aproximación de una realidad compleja o imaginaria, que dependiendo de su objetivo, brinda la oportunidad de describir las características, pronosticar que ocurre al realizar determinados cambios o lograr la optimización de un proceso.

En la simulación digital de procesos constructivos dicho modelo esta conformado por una serie actividades básicas, con sus respectivas entradas "insumos" y salidas "producción" representadas en un diagrama de flujo o algoritmo, el cual mediante un adecuado proceso de verificación y validación es una poderosa herramienta en la toma de decisiones que buscan optimizar procesos.

La simulación es un proceso con el cual se pueden diseñar infinidad de modelos que permitan imitar sistemas complejos reales o imaginarios, por medio de una representación lógica matemática y su respectiva aplicación al computador.

El campo de aplicación de la simulación es muy amplio, permitiendo modelar procesos que brindan apoyo en el diseño, análisis de comportamientos y mejoramientos de procesos. Adicionalmente permite visualizar el comportamiento de sistemas sin necesidad de ejecutarlos, modificarlos o destruirlos en la realidad.

Los procesos constructivos son complejos e implican el conocimiento de tecnología, tareas elementales, asignación de recursos y características de trabajo, información con la cual se puede realizar el planeamiento y la ejecución de una operación de construcción, es por ello que la simulación en este campo ofrece la oportunidad de modelar procesos constructivos en forma económica, siendo una gran herramienta en la toma de decisiones con las cuales se busca optimizar un proceso desde el punto de vista de tiempos y costos.

10.2.1 ETAPAS PARA ELABORAR UN MODELO DE SIMULACIÓN

Los pasos básicos a seguir para elaborar un modelo de simulación son:

Formular el problema, satisfacer la necesidad o aprovechar la oportunidad: Una vez identificado si se quiere solucionar un problema, satisfacer una necesidad o aprovechar una oportunidad, se plantean unos objetivos concretos y se definen los componentes del modelo o proceso que va a ser simulado.

Construcción del modelo: En esta etapa se realiza un desarrollo lógico del sistema, por medio de un diagrama de flujo o algoritmo que debe considerar las relaciones de secuencia, duraciones, rendimientos y costos de las actividades, características del sistema, tecnología involucrada, división del proceso en tareas de trabajo elementales, definir y asignar recursos y realizar la selección de la herramienta con la que se ejecutará la simulación.

Recolección de datos: En esta etapa es preciso consultar los datos que se van a suministrar al modelo a partir del registro histórico o metodologías que brinden información confiable sobre las particularidades del sistema o proceso, como pueden ser duraciones, rendimientos, asignación de recursos, costos, etc.

Desarrollo del modelo: Consiste en transcribir el modelo al computador de acuerdo al software definido considerando las limitaciones y bondades del mismo.

Verificación y validación: En este paso se debe comprobar que el modelo de simulación se ejecute de acuerdo a su planteamiento y características iniciales, además de establecer que existe una buena correspondencia entre el modelo de simulación y el sistema o proceso real.

Planeación estratégica y táctica: Por medio de esta etapa se definen las condiciones experimentales, y el alcance que puede tener la utilización del modelo.

Experimentación: Consiste en la ejecución del modelo en el computador por medio de la herramienta de simulación seleccionada en diferentes escenarios y realizando combinaciones de los componentes del sistema o proceso modelado.

Análisis y recomendaciones: En esta etapa se realiza un análisis de los resultados obtenidos de la simulación, planteando a partir de estos una serie de recomendaciones y observaciones como pueden ser fortalezas, debilidades, puntos a mejorar, etc. sobre las particularidades del sistema o proceso.

Implementación y documentación: En esta etapa se implementan los cambios planteados en el proceso de análisis y recomendaciones, así como se hace la debida documentación del modelo, su uso y características. Con el objetivo de retroalimentar el proceso y fortalecer el registro histórico se debe realizar un seguimiento al proceso o sistema una vez se hayan realizado los cambios sugeridos.

10.3 EL LEASING: Una alternativa para promover una producción eficiente en las Micro y Pequeñas Empresas.

El leasing es una herramienta financiera que constituye una respuesta a las necesidades de dotación de activos fijos por parte de las MyPe`s.

Aunque en el mercado financiero, existe la alternativa del micro crédito, este producto presenta varias limitaciones relacionadas principalmente con la carencia de garantías reales, la baja cuantía del préstamo y su concentración en actividades comerciales y de servicios.

Dadas las restricciones del micro crédito; (montos pequeños y plazos cortos) es imprescindible introducir el leasing como mecanismo para satisfacer la demanda por la adquisición de activos fijos, además de suplir simultáneamente la carencia de garantías reales.

Para demostrar los beneficios del leasing, se considera prudente trabajar con el sector de confección en cuero, dado que su producción tiene gran demanda en los mercados urbanos y una excelente proyección para la exportación.

De inicio, se presupone que este sector puede ampliar su escala de producción con la incorporación de nueva maquinaria y equipos.

Lógicamente, para que la propuesta de leasing para las MyPe's sea exitosa, se requiere una labor de publicidad intensiva, con una campaña diseñada de tal forma que sea asequible al segmento económico al que se pretende atender. No debe olvidarse que en el sector microempresarial, están inmersos trabajadores que en su mayoría tienen un nivel de instrucción bajo.

La estrategia publicitaria debe informar en forma diáfana, sobre las ventajas y desventajas del producto, de modo que, por ejemplo, los demandantes potenciales

conozcan a plenitud las obligaciones tributarias que conlleva y otros como el marco legal que lo regula.

10.4 EL LEASING FINANCIERO

El negocio financiero del leasing constituye una modalidad de financiación muy interesante que permite a las MyPe's, acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas.

Proveedor del Bien

Sociedad de Leasing

Pago

Pago Cuota Leasing

ESQUEMA Nº 2: Proceso de Leasing

FUENTE: Elaboración Propia

La empresa prestadora (una entidad financiera), adquiere el bien previamente seleccionado por el cliente tomador y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo. Durante ese período el cliente debe abonar al prestador una cuota preestablecida en concepto de precio por el uso.

Paralelamente la empresa prestadora reconoce al cliente el derecho de adquirir el bien utilizado al vencimiento del período contractual, debiéndose pagar en ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación.

Las características fundamentales del leasing financiero son:

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

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

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

El contacto y convenios de colaboración mutua entre la entidad financiera y las casas comerciales proveedoras, es de vital importancia, pues redunda en beneficios directos para los productores; por ejemplo se pueden establecer periodos de capacitación en el manejo de los equipos nuevos, así como rebajas por compra mayorista.

La mayor ventaja del leasing como instrumento de financiamiento es que no se requiere de ningún tipo de garantía en tanto el equipo en sí mismo se constituye en la garantía por la operación.

METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN, Y PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

La metodología de evaluación y procedimiento de otorgación de un micro crédito es bastante rigurosa y no tiene mucha diferencia de una institución a otra, el objetivo de ésta metodología es disminuir el riesgo que de por si implica una operación de crédito, por lo tanto además de la normativa existente, que debe ser efectiva, depende también de la calificación que tenga el recurso humano para realizar este tipo de trabajo. Para la realización del arrendamiento financiero los pasos a seguir se dan de la siguiente manera:

a) Entrevista Inicial

El pequeño productor o microempresario, se apersona a una entidad especializada con objeto se solicitar financiamiento mediante leasing. El profesional responsable, releva información sobre el solicitante y su actividad económica; lo principal obviamente es determinar el tipo de activo que necesita y establecer si reúne las condiciones para acogerse a este tipo de financiamiento.

Con la información contable disponible y utilizando técnicas de proyección se debe verificar la capacidad de pago. Es fundamental, que el profesional explique detalladamente al solicitante las condiciones del arrendamiento. En este punto se debe incidir en la ventaja que significa no solicitar garantías adicionales. También, se debe informar claramente sobre las obligaciones impositivas, el valor de la cuota a pagar y otros gastos que se imputan al solicitante.

Luego de las explicaciones citadas, el arrendador y el futuro arrendatario especificarán detalles para aceptar todas las condiciones y demostrar su aceptación mediante la firma de una solicitud formal de financiamiento. Estas reuniones deben resaltar la importancia de los valores en la clientela solicitante del crédito (honestidad, responsabilidad, cumplimiento de pagos en la fecha de vencimiento).

ESQUEMA Nº 3: Instrumentación del Proceso de Otorgación del leasing

INSTRUMENTACION



FUENTE: Elaboración Propia

b) Relevamiento de Información

A continuación y luego de obtener firmada la solicitud formal de arrendamiento financiero de un bien, la empresa de leasing procede a recolectar información acerca del cliente para realizar la evaluación correspondiente

Para este relevamiento la empresa de leasing se basa en los siguientes puntos:

Información Histórica del arrendatario.- Esta información se encuentra en los registros de la institución financiera, Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, y consiste en la verificación de la morosidad del arrendatario en alguna institución financiera, así como la vinculación crediticia del arrendatario o la empresa a la cual representa.

El oficial de leasing luego visita al arrendatario para verificar la veracidad de sus datos personales. A partir de este relevamiento se elabora el historial crediticio del arrendatario el cual le servirá para evaluar esta y futuras operaciones con la institución de leasing.

c) Evaluación

Luego de la elaboración del historial crediticio del arrendatario, el arrendador procede a evaluar el financiamiento del bien basándose en los siguientes 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: el entorno comercial, la situación de su empresa o actividad en la industria, condiciones económicas del país y de países limítrofes.
- Financiero, consiste en una revisión de todos los datos financieros para asegurar que el arrendamiento se lleve a cabo y concluya satisfactoriamente con la compra del bien.

d) Aprobación

Si los anteriores aspectos son positivos el arrendador procede a elaborar una carpeta de arrendamiento, firma el contrato de leasing y procede con la operación.

Procedimientos Operativos y de control Interno

El control interno de las distintas operaciones se divide en:

a) Fase inicial

Esta fase está destinada a las operaciones previo desembolso del dinero para la operación de leasing.

El oficial de leasing asignado al cliente es el responsable del relevamiento de toda la información necesaria para la aprobación del financiamiento el cual no se realizará sin la presentación de los siguientes requisitos:

Visitar la empresa y domicilio del cliente

- Averiguar a que se dedica
- Recopilar los estados financieros, flujos de caja, respaldos de compras y ventas
- Realizar una investigación del solicitante en la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras y en otras instituciones.

b) Fase de Instrumentación

Esta fase comprende al Contrato, y desembolso del dinero destinado al arrendamiento del bien.

Para el desembolso del dinero se debe constatar que el proveedor se encuentre con el bien listo para entregar y que el arrendatario haya dado la instrucción para dicho desembolso.

c) Fase de Seguimiento

De acuerdo a normas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras⁵⁴, el control del desembolso debe realizarse semestralmente. Basándose en eso, la institución financiera procederá a realizar dos tipos de seguimiento:

- Seguimiento de la operación, se refiere al control de cómo ha evolucionado el cliente respecto al sector económico, fuente de repago, destino del dinero desembolsado, situación crediticia y nivel de endeudamiento.
- Seguimiento de 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 al bien.

⁵⁴ Norma 291/99 "Reglamento sobre Evaluación y Calificación de la Cartera de Créditos", Art. 44, Inciso 8, de fecha 15 de abril de 1999

d) Fase de Cobranza

Para el control en la cobranza el procedimiento operativo es el siguiente:

- Al momento del desembolso al proveedor, se entrega el bien al arrendatario junto al cronograma de pagos.
- 5 días antes del vencimiento se le envía un aviso de vencimiento.

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

- El oficial de leasing asignado se contacta con el cliente, si no obtiene un resultado positivo,
- El oficial envía una carta al cliente, si no obtiene un resultado positivo,
- El oficial visita al cliente, si no obtiene resultados positivos,
- El oficial visita al cliente con el abogado de la empresa,
- Por último si el resultado no es positivo se le envía la carta de resolución de contrato.

ESQUEMA Nº 4: Control Interno del Leasing

CONTROL INTERNO



FUENTE: Elaboración Propia

e) Fase de Recuperación del Bien

En esta última fase la institución financiera da un plazo al cliente para la devolución del bien, en caso de que el cliente no cumpla con estos plazos, el arrendador procederá a la ejecución de las acciones legales correspondientes.

Luego de detallar las fases de control podemos determinar como factores de éxito los siguientes puntos:

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

10.5 Conveniencia del leasing para las MyPe's

Desde el punto de vista financiero, el arreglo de leasing puede ayudar a la empresa a obtener una mayor capacidad financiera a largo plazo ya que este implica la obtención de uso de activo fijos específicos, sin recibir realmente la propiedad sobre ellos

El leasing se parece a un financiamiento externo, principalmente a un préstamo bancario. El análisis tradicional de la decisión de comprar u optar por un leasing, se realiza a través de las técnicas de valores actuales.

En el leasing también existe una tasa implícita en la cuota a pagar, al igual que en el préstamo bancario. Es interesante observar que la tasa de impuesto es relevante en la determinación de la decisión de compra o leasing; paralelamente, el método de cálculo de la depreciación es también otro elemento que afecta en la conveniencia de tomar un leasing.

La incidencia de los impuestos radica en el hecho de que el arrendamiento es completamente deducible, mientras que en el caso de un préstamo sólo el interés de la cuota es deducible.

Por otra parte sólo el propietario del bien puede depreciarlo, lo que no corresponde bajo la alternativa de leasing.

La existencia de costos de mantención que pueden o no estar incluidos en el contrato de leasing, es otro aspecto a incluir en la evaluación.

También, es importante analizar el efecto del leasing en la capacidad de pedir prestado, al respecto se puede afirmar que existen dos factores que inciden a favor del leasing como alternativa de financiamiento de activos 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.

Variables de decisión para el arrendatario entre comprar vía adquisición de deuda o vía leasing:

a. Cuantitativas:

❖ La tasa de interés, plazo y condiciones del financiamiento vía deuda existentes en el mercado.

- ❖ Los escudos fiscales de los pagos de alquiler, comparados con los escudos que generan los intereses de un préstamo y la depreciación sobre el activo en propiedad durante su vida útil.
- Los flujos de caja después de impuestos descontados a valor presente, para ambas alternativas.
- ❖ Las premisas utilizadas en lo que respecta al posible valor de rescate del activo al final del período de arrendamiento y la tasa de descuento aplicar.
- ❖ Si se trata de un bien no depreciable (por ejemplo, tierra).
- ❖ La tasa impositiva a que se enfrenta el arrendatario (p.e. cías. exentas total o parcialmente).

b. Cualitativas:

- ❖ Efecto del financiamiento "fuera de balance" (es decir, no tener que registrar más pasivo que el pago de alquiler del próximo mes y no tener que registrar el activo que está siendo usado, con el efecto positivo que se genera en la utilidad sobre activos)
- ❖ Efecto del financiamiento en la capacidad de pedir prestado, más allá de lo cosmético; (1) el arrendador en caso de quiebra o liquidación por parte del arrendatario es el dueño del activo, por lo que no debe esperar a la "liquidación" para recobrar su inversión, lo que convierte al arrendatario en sujeto de crédito de menor riesgo, y (2) si la propiedad tiene valor para terceros el leasing podría ser la única forma en que una empresa financieramente débil, pueda hacer uso de activos nuevos.

Merece mención, al evaluar la compra de un bien analizar entre otros aspectos su grado de obsolescencia. La empresa puede comprar el bien, con una tecnología dada y con ciertos estándares de costos asociados a dicha tecnología. Es decir el riesgo tecnológico es asumido directamente por el comprador. Sin embargo al arrendar el

equipo, también se está arrendando una determinada tecnología, pero por tratarse de un arriendo, dependiendo del tipo de leasing, el riesgo puede ser compartido. Una forma de compartir los riesgos de obsolescencia es fijar compensaciones económicas.

La pretensión última, es motivar al cliente para que elija la opción de compra del bien arrendado, en tal sentido, el diseño del contrato debe contemplar los siguientes puntos.

- Un aporte inicial del solicitante, de por lo menos un 25% del valor del bien.
 Mediante esta práctica, se incentiva el buen uso y conservación de los equipos comprados.
- El establecimiento del plazo debe estar en función a la vida útil de la maquinaria y
 equipos, lo mejor es una relación 2 a 1. El tratamiento de la depreciación también
 debe ser muy cuidadosa, para evitar que los clientes se desanimen de adquirir
 equipos o maquinarias obsoletas o depreciadas.
- El valor residual, o última cuota debe procurarse que sea mínima, de manera que la compra de los equipos por parte de los clientes sea inobjetable.
- El contrato no debe incluir restricciones para el pronto pago, es decir, mejor si el cliente abona el saldo adeudado con anticipación a la fecha de vencimiento.

El leasing es una herramienta que permitirá atender la demanda del sector microempresarial, en cuanto se refiere a cubrir sus necesidades de financiamiento y dotación, al mismo tiempo, de activos fijos; sin embargo es sensato tomar en consideración los siguientes aspectos:

El negocio del leasing, debe ser rentable de manera de garantizar su sostenibilidad en el largo plazo. Es muy importante que los recursos de fondeo guarden relación con los plazos de las operaciones; es decir que deben ser recursos de largo o mediano plazo y con costos que permitan que las operaciones se realicen con tasas de interés moderadas.

En adelante, será interesante obtener liquidez a través de mecanismos como el de la titularización de los contratos, permitiendo de esa manera ampliar la cobertura sin afectar la estructura patrimonial, principalmente sin incrementar los pasivos.

Debe buscarse el equilibrio entre los costos de las operaciones y la reducción del riesgo de pérdida, específicamente, la contratación de un seguro para la maquinaria debe negociarse en función de las características del activo, del monto financiado y del ámbito de la actividad a la que se destina.

10.6 Leasing y eficiencia en la producción de las MyPe's

Para evaluar el impacto del leasing en la competitividad de las MyPe's, en primer lugar se procede a describir las etapas o fases que caracterizan el proceso de producción de las unidades económicas dedicadas a la actividad de la marroquinería.

Proceso productivo del sector.

El proceso productivo utilizado en el sector de la marroquinería, de manera general se ajusta a los siguientes pasos:

- 1. Manejo de material "bruto". Wet Blue, (Crust, entre otros) es tratado hasta llegar a los requerimientos que se tiene de acuerdo a pedidos establecidos. Se podría decir; es la parte de curtiembre de la industria en cuestión, de no poseer esta parte del proceso productivo —maquinaria y equipo— la unidad productiva, entonces, los marroquineros compran material preparado de las curtiembres y proveedores comerciales que trabajan con material importado.
- 2. Diseño y modelaje. Tácitamente, el proceso productivo de la marroquinería comienza con el diseño de los artículos a producir, determinando las variedades y cantidades acorde con los pedidos establecidos, también es posible que la producción sea prevista para cubrir una demanda expectable pre establecida por la gerencia para su oferta en el mercado local o nacional. Este paso se caracteriza por que reúne los diferentes modelos a los que accede

la empresa a través de los diferentes mecanismos para "entrar en moda", no se conoce ningún dato que las empresas utilicen el internet para este cometido, así, consideran modelos de revistas especializadas publicadas en países europeos y norteamericanos que bajo un criterio propio se proveen con el fin de ofertar productos variados y novedosos.

- **3.** El material pasa a la sección de **"cortado en moldes"**. Este paso es determinado por el tipo de artículos a producir, pueden ser que posterior al "cortado", el material siga un proceso de "ablandamiento" o "golpeteo" hasta llegar a los niveles de nobleza requerido del material para su manipuleo.
- **4. Desbastado**. La pieza cortada es "desbastada" hasta el espesor requerido de acuerdo al artículo en proceso. De acuerdo al procedimiento de la unidad productiva, este paso, puede asimilarse en el paso anterior o ser requisito para continuar con el proceso diseñado por características del artículo.
- **5. Refinado de bordes** para el doblado. Alternativamente en este paso se registra el "recalentado" de la pieza para el colado por temperatura o utilizando productos químicos.
- **6. Armado**. Procedimiento que da la forma "gruesa" del artículo. Dentro el proceso de producción se prevé los distintos materiales que forman parte del artículo final (cuero, cuerina, gamuza, forros, plástico, etc.), y que se unen como un primer intento en conseguir el resultado con el total de los componentes que les permite trabajar dentro un concepto "modular". Este paso les permite a los trabajadores estimar las cantidades a producir ya que el convenio laboral para su remuneración es contra producción (destajo).
- **7. Dividido**. En algunos casos este paso puede anteceder al anterior paso armado– dependiendo del artículo en procesamiento.

- **8. Costura**. Se registran diferentes tipos de costura. Lineales y circulares, por lo general es el mismo operario el encargado del procesamiento del total de las piezas o es realizado por un trabajador para el conjunto de personas comprometidas en la producción de un determinado artículo.
- **9. Herraje**. Es posible que este paso lo realice el mismo operario, sin embargo, se tiene conocimiento que se especializa a personal para cumplir esta función del total de artículos que procesa la empresa. Esto también tiene que ver con el tamaño de la unidad productiva.
- **10. Limpieza**, por lo general este paso, es un antecedente para la realización del control de calidad del artículo, en el caso de unidades productivas que no exceden a cinco personas, en este paso es concluido el proceso.
- 11. Control de calidad. Se menciona que los controles de calidad, se realizan de manera "rigurosa" en este último paso del proceso productivo, sin embargo, se advierte —por lo que explican los empresarios— que los controles de calidad, también se los realiza al cabo del "cortado en moldes"; el desbastado y el herraje, también es tarea asignada y puede ser considerada el control por el análisis de riesgos y puntos críticos de control.
- **12. Almacenaje**. Los artículos que pasan el control de calidad, o seleccionados por calidad, se almacenan hasta reunir el stock esperado o estimado para cumplir con los clientes y los pedidos que se tienen por anticipado que generan o justifican este proceso productivo. En este paso, por lo general los artículos reciben un precio comercial para el mercado.
- **13. Distribución**. Este paso, con alteraciones que dependen de la unidad productiva en cuestión, en algunos casos, se realiza la distribución de manera planificada desde la Gerencia General por contar con agencias propias, y, en otros casos, este paso forma parte de otra unidad productiva con características independientes a todo el proceso productivo del artículo que se

hizo mención para efectos de maximizar las utilidades o condiciones del mercado, donde el comercializador actúa como acopiador o consignatario de los productos por contar con los medios comerciales establecidos en el mercado y "reasigna" un precio comercial al producto para constituirse en el precio de venta al público.

14. Comercialización. Este paso depende de la política y visión empresarial, sin embargo en el conjunto de las empresas que tienen a su cargo un sistema de comercialización con tiendas propias y consignatarios, la comercialización responde ante situaciones particulares como ser: pedidos, fechas aniversario, etc.

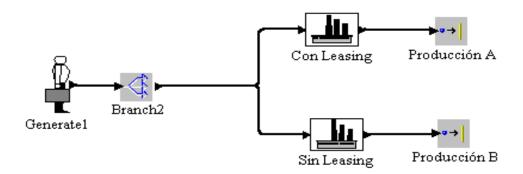
La decisión de optar por una operación de leasing, debe estar vinculada a la capacidad de la unidad productiva de generar un flujo de ingresos suficiente para el pago de la cuota de arrendamiento y todos los costos que implique operar el equipo. En tal sentido, la entidad financiera debe ser muy hábil no sólo en el análisis del flujo de caja del uso del equipo sino en la habilidad del cliente para la utilización del mismo.

Para los propósitos del estudio se establecerá en base a los resultados de cantidad producida y tomando en cuenta los precios y costos vigentes en el mercado, la factibilidad de beneficiarse de adquirir nuevos activos mediante leasing.

El siguiente gráfico, presenta el esquema inicial utilizado en el paquete de simulación estadística SIMPROCESS 5., como se puede apreciar, el proceso comienza el momento en que se generan pedidos de determinado producto (chamarras), entonces se presume que hay una probabilidad de 50% de que el requerimiento sea atendido por una empresa que haya accedido a arrendar maquinaria y equipos nuevos y el otro 50% por empresas con las condiciones preexistentes de baja tecnología.

Esta asignación de promedios la realiza el sistema estadístico sin necesidad de intervención o manipulación de datos por el usuario, por lo tanto los resultados obtenidos son sumamente confiables, ya que no están dirigidos ni manipulados.

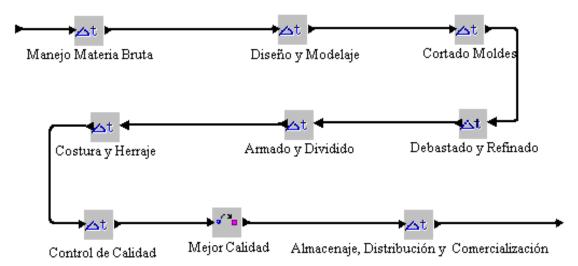
ESQUEMA Nº 5: Probabilidad de generación de producto de empresas sin leasing y empresas con leasing



En una siguiente etapa, se incorpora todo el proceso productivo que en el caso específico estudiado contempla 9 pasos, aunque es necesario destacar que algunas fases se han fusionado con objeto de lograr una mejor representación del proceso.

Cada fase, exige que se especifiquen adecuadamente los tiempos que son utilizados. Con base en las mejoras de tiempo producidas en determinadas fases debido a la implementación del nuevo equipo se estima probabilísticamente la cantidad a producir en el transcurso de una semana. En el siguiente cuadro se presentan las fases consideradas.

ESQUEMA Nº 6: Fases consideradas para la producción con leasing financiero



El trabajo consiste en asignar los tiempos promedio que consume cada actividad y proyectar con base en esa información, las mejoras a realizarse en el proceso de producción. En principio, se espera que mejore la calidad del producto con la nueva maquinaria y equipo; asimismo se presume un incremento en la cantidad producida, la finalidad es evaluar si estos cambios serán suficientes para cubrir los costos del financiamiento a la vez que mejoran los ingresos de los pequeños productores.

Como no hay homogeneidad completa en cuanto a tiempo, es mas, mucho depende de la habilidad de los operarios, se trabaja con probabilidades, es decir, se toma en cuenta el tiempo mas optimista, el más probable y el más pesimista para cada fase. Concretamente, se establece una distribución de probabilidades triangular para los tiempos que consume cada fase del proceso productivo, tal como se detalla a continuación:

Cuadro Nº 7. Descripción de tiempos en cada fase

DESCRIPCION	TIEMPO EN MINUTOS						
DESCRIPCION	Con Leasing			Sin Leasing			
Manejo Materia Bruta	20	25	30	20	25	30	
Diseño y Modelaje	60	70	80	60	70	80	
Cortado de Moldes	40	45	50	80	90	100	
Debastado y Refinado	50	60	70	100	120	140	
Armado y Dividido	75	90	105	100	115	130	
Costura y Herraje	85	90	95	125	130	135	
Control de Calidad	15	20	25	15	20	25	
Almacenaje, Distribución	110	120	130	110	120	130	
TIEMPOS ASIGNADOS PARA LA DISTRIBUCIÓN TRIANGULAR	OPTIMISTA	MAS PROBABLE	PESIMISTA	OPTIMISTA	MAS PROBABLE	PESIMISTA	

FUENTE: Elaboración Propia – Datos para el Sistema

Se busca determinar si es factible cubrir los costos de financiamiento, merced a los incrementos en cantidad producida y cantidad vendida. Es decir, se espera que el aumento en la producción sea suficiente para absorber el pago de la cuota de leasing y generar una rentabilidad más atractiva para los pequeños y microproductores. A continuación se presentan los resultados obtenidos con el modelo de simulación y se procede a la respectiva interpretación.

Cuadro Nº 8: Pedidos generados

DESCRIPCIÓN	Promedio	Desv. Estand	Mínimo	Máximo
Pedidos	38.600	0.400	38.000	310.000

FUENTE: Elaboración Propia - Datos arrojados por el sistema

Cuadro Nº 9: Pedidos procesados

DESCRIPCIÓN	Promedio	Desv. Estand.	Mínimo	Máximo	
Pedidos	34.400	0.490	34.000	35.000	
Producto Alta Calidad	20.812	2.332	17.000	24.000	
Producto Estándar	13.417	2.800	10.000	18.000	

FUENTE: Elaboración Propia – Datos arrojados por el sistema

Los datos indican que en un período de tiempo se han generado 38.600 pedidos de chamarras de cuero, de los mismos, 4.200 quedaron en sistema sin completarse su procesamiento, llegándose a procesar 34.400 chamarras de las cuales las empresas con leasing han podido atender el 60.6% y el restante 39.5% fue cubierto por las otras empresas, nuevamente se destaca, que las empresas que trabajan con maquinas nuevas, gracias al leasing, han copado una proporción más alta del mercado.

Sobre la información de tiempos, se debe remarcar el hecho de que la desviación estándar de los productos estándar, es relativamente más alta, ello sugiere que hay menor seguridad sobre el cumplimiento de los pedidos.



FUENTE: Elaboración Propia - Datos arrojados por el sistema

Trabajando con los resultados obtenidos mediante el modelo de simulación y tomando la información sobre el costo unitario de producción de una chamarra y su precio de venta, se puede elaborar el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 10: Descripción precio de venta / costo unitario

DESCRIPCIÓN	Valor
Precio de Venta	350
Costo Unitario	260

FUENTE: Elaboración Propia

De donde multiplicando por la cantidad producida por la empresa que trabaja con leasing y la que no trabaja con leasing, se puede elaborar el cuadro de Estado de Resultados

Cuadro Nº 11: Estado de Resultados

(En Bolivianos)

Descripción	Con Leasing	Sin Leasing
Ventas	7284	4690
costos	5411	3484
Utilidad Bruta	1873	1206
Gastos Operativos	820	820
Utilidad Neta	1053	386
Cuota de Leasing	588	
Utilidad Final	465	386
CUENTE: Claboroción Droni		

FUENTE: Elaboración Propia

Claramente se observa que la empresa con leasing ha incrementado su nivel de producción de tal forma que le permite obtener ingresos suficientes para cubrir su cuota de leasing, a la vez que es más rentable.

Debe notarse, que en cuanto a mano de obra, la incorporación de nueva maquinaria y equipos, no implico una modificación en el número de personal (es un supuesto del modelo), en ese caso, se tiene la misma cantidad de mano de obra que antes de la operación de leasing.

Las condiciones establecidas en el contrato de leasing, determinan una tasa de interés del 12% anual, pagaderos en 24 cuotas mensuales, es decir, dos años. La maquinaria costo 18.667 Bolivianos, siendo el aporte inicial del pequeño productor de 4168.67 Bs. (25% del costo de la maquinaria).

No se otorga ninguna garantía adicional, por cuanto la misma maquinaria se constituye en prenda. Como se vio en el Estado de Resultados, la empresa genera un flujo de ingresos suficiente para pagar su cuota de leasing, es decir, la incorporación de nueva tecnología a partir de la implementación de leasing, permite a la microempresa obtener recursos para pagar la cuota y tener una utilidad final de Bs 465.

Cuadro Nº 12: Condiciones del Contrato

Maquinaria					
Costo Total	16667				
Aporte Cliente	4167				
Préstamo	12500				
Plazo	24				
Interés	0,010				
Cuota	588,4				

FUENTE: Elaboración Propia

Cuadro Nº 13: Plan de Pagos

	Saldo	Interés	Capital	Cuota
1	12500,0	125,0	463,4	588,4
2	12036,6	120,4	468,1	588,4
3	11568,5	115,7	472,7	588,4
4	11095,8	111,0	477,5	588,4
5	10618,3	106,2	482,2	588,4
6	10136,1	101,4	487,1	588,4
7	9649,0	96,5	491,9	588,4
8	9157,1	91,6	496,8	588,4
9	8660,3	86,6	501,8	588,4
10	8158,5	81,6	506,8	588,4
11	7651,6	76,5	511,9	588,4
12	7139,7	71,4	517,0	588,4
13	6622,7	66,2	522,2	588,4
14	6100,5	61,0	527,4	588,4
15	5573,1	55,7	532,7	588,4
16	5040,4	50,4	538,0	588,4
17	4502,4	45,0	543,4	588,4
18	3959,0	39,6	548,8	588,4
19	3410,2	34,1	554,3	588,4
20	2855,8	28,6	559,9	588,4
21	2296,0	23,0	565,5	588,4
22	1730,5	17,3	571,1	588,4
23	1159,4	11,6	576,8	588,4
24	582,6	5,8	582,6	588,4
	0,0	1622,0	12500,0	14122,0

FUENTE: Elaboración Propia

La conclusión más importante, es que definitivamente el leasing, es una herramienta poderosa para que las MyPe's logren financiamiento, a la vez que atienden sus necesidades de maquinaria y equipos. Los incrementos generados por la introducción de nueva tecnología son de magnitud tal que permiten atender favorablemente la obligación emergente.

Aunque hay muchos retos todavía por vencer, el leasing definitivamente aporta para el logro de competitividad en el segmento de las MyPe's. Quizá la amplia gama de actividades económicas, sea la dificultad para consolidar una empresa especializada con personal idóneo y calificado, pero el reto debe afrontarse en beneficio de la actividad productiva de las MyPe's.

Cabe señalar, que el trabajo con el modelo de simulación, permitió evaluar la factibilidad y beneficios del leasing en un sector particular tomando los tiempos y actividades de una empresa estándar, es decir, los promedios obtenidos serian igualmente valederos si la simulación se amplia a 100 empresas o más. Técnicamente el único trabajo consiste en multiplicar los promedios por el número de empresas a considerar. El resultado más importante es haber demostrado que el uso de leasing es factible, que permite atender las necesidades de adaptación tecnológica y financiamiento paralelamente.



Saber no es suficiente, debemos aplicar. Desear no es suficiente, debemos hacer Joahnn W. Von Goethe

CAPITULO XI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Una vez efectuado el estudio, se llegó a las siguientes conclusiones:

- 1. El leasing financiero es uno de los mecanismos crediticios más apropiados para asegurar a los propietarios de las MyPe's un "crédito" que resuelva de manera directa y práctica un problema evidente como es la carencia de herramientas o máquinas que contribuyan a la producción de diversos artículos para el consumo interno o la exportación.
- 2. Además, el leasing financiero reduce de manera importante, aunque no totalmente, el riesgo de mora para las entidades financieras. En todo caso, como se vio en este documento, el mayor riesgo de mora que se da para la entidad financiera es cuando no se tiene claro el destino del crédito, la modalidad de leasing financiero como instrumento crediticio asegura que el destino del crédito sea productivo, y no para otros fines.
- 3. También, es necesario reconocer que el conocimiento que surge de esta investigación no abarca todo el problema planteado, ya que existen otros factores que inciden en el riesgo crediticio y la competitividad de una empresa, que no constituyen el tema de estudio de esta investigación.
- 4. El beneficio que resulta de esta investigación se percibirá mejor a nivel microeconómico, pues se determinó la factibilidad de hacer más productivas las microempresas, de manera que sean capaces de convertirse en exportadoras, y a nivel macroeconómico, por que absorben mano de obra, reduciendo de esta forma la brecha entre los desocupados y los ocupados.
- 5. Por otra parte, el trabajo de campo, ejecutado mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra seleccionada de pequeños productores, permitió

verificar satisfactoriamente la hipótesis principal del estudio, ya que un 61% de los encuestados ve como fuente de financiamiento del negocio a las instituciones financieras, las cuales pueden satisfacer sus requerimientos de financiamiento.

- 6. El estudio de campo muestra también que un 76% de los encuestados tiene experiencia en trabajar con instituciones financieras, es decir que tiene experiencia en créditos, por lo tanto no sería necesario ingresar con montos de leasing o crédito educativo para disminuir el riesgo.
- 7. El trabajo de campo de la presente investigación demuestra que la necesidad urgente de las unidades productivas encuestadas, es la adaptación e implementación tecnológica a través de la compra de maquinarias y equipos para una producción más eficiente, un 33% de los encuestados respondió que el destino del crédito debería ser para comprar maquinarias y equipos y un 31% para aumentar el capital de trabajo.
- 8. Un 40% de los encuestados respondió que hace uno o dos años realizó un inversión en maquinaria importante en su empresa, lo que nos muestra que las personas de las MyPe's, están dispuestas a invertir pese a los momentos difíciles de la economía de nuestro país.
- 9. Otra realidad que muestra el Trabajo de campo es que los pequeños negocios no pueden autoabastecerse, pero si pueden cancelar un crédito cualquiera sea la modalidad, o sea pueden cancelar una operación de leasing, ya que el 60% de los encuestados manifestó que las ganancias generadas por su empresa le permiten costear los gastos diarios y tener un pequeño margen de ahorro.
- 10. El leasing financiero, además también resuelve el problema de colaterales, ya que las maquinarias objeto del leasing vendrían a constituirse en garantías, el 76% de los encuestados manifestó que estarían dispuestos a dar como garantía la

- maquinaria comprada con la operación de leasing, con lo que se flexibiliza más el crédito hacia la base ancha de la pirámide.
- 11. Otros datos arrojados por el trabajo de campo, es que existe el conocimiento de que una producción más eficiente hace más competitiva la empresa, con innovaciones tecnológicas se obtiene una mayor cantidad de productos de mejor calidad y a costos de producción más bajos, lo que permite un impulso a la competitividad de las MyPe`s.
- 12. Asimismo, el modelo de simulación también muestra que el leasing financiero hace más eficiente la producción, reduce tiempos en muchas de las fases de producción, en el cortado de moldes en el tiempo optimista reduce el tiempo de 80 a 40 minutos, en el devastado y refinado de 100 a 50 minutos, en el armado y dividido de 100 a 75 minutos, lo cual abarata costos, e incrementa la calidad y cantidad producida.
- 13. En cuanto al mejoramiento de otros problemas parecidos en la explicación y comprensión de la materia académica relacionada, se trata de incrementar de manera objetiva nuevas modalidades de crédito que beneficien a las MyPe's.
- 14. Asimismo, se observa que las demás instituciones financieras, fuera del BISA leasing, están en capacidad de ofrecer este servicio a mayor escala para un mayor beneficio de la sociedad y la economía bolivianas.
- 15. Se trata de incentivar esta nueva herramienta crediticia ya conocida, y hacerla más efectiva para hacer más productivas a las MyPe's, ya que aunque las empresas de menor tamaño han demostrado una alta tasa de generación de empleos, es alarmante la relación directamente proporcional entre el tamaño de la empresa y su nivel de productividad y la relación inversamente proporcional con respecto de la precarización del empleo, por ello el incremento de la productividad de las empresas se convierte en una necesidad imperativa.

16. Finalmente, se observa que el nuevo conocimiento obtenido puede considerarse requisito previo para vislumbrar otros problemas ocultos hasta ahora, ya que se podría lograr que el crédito sea más ágil y llegue realmente a los sectores que más lo necesitan.

RECOMENDACIONES

Dado el interés que suscita el tema, se formulan las siguientes recomendaciones

- Se recomienda la realización de estudios similares, que enfaticen en el análisis de factibilidad comercial y económica de una empresa de microleasing, tomando en consideración los problemas asociados al abanico de rubros, a la diversidad de requerimientos de activos y la demanda potencial del producto.
- 2. Es imperioso diversificar la oferta de productos financieros en el mercado, no es admisible que, mientras otros países consolidan su mercado de capitales merced a la gama de instrumentos de financiación Bolivia, se mantenga con una oferta limitada y muy tradicional.
- 3. Debido a lo limitado de los recursos de fondeo para atender la demanda de un sector microempresarial tan numeroso, será importante estudiar la factibilidad de titularizar la cartera de leasing, de modo de favorecer la obtención de recursos líquidos que permita ampliar la cobertura del servicio.
- 4. Es fundamental, rescatar la valiosa experiencia llevada adelante por la ONG "ANED" que ofrece productos de microleasing a los trabajadores del área rural. En base a esa experiencia, se pueden delinear las guías maestras para implementar el microleasing para el área urbana.
- 5. Conviene, paralelamente a la dotación de financiamiento, acometer la tarea de capacitación de los recursos humanos, en ese sentido, también contribuirá mucho la labor que realicen instituciones involucradas en el tema, para lo cual se debería

- vincular al Sistema Educativo con los objetivos de competitividad del país y, más específicamente con las necesidades de las empresas..
- 6. Muchas de las barreras que impiden un desarrollo competitivo se encuentran en la estructura misma de la sociedad boliviana. Un proceso de cambio en los mismos requiere de acciones que deben iniciarse de manera inmediata aunque sus impactos sean visibles en el mediano y largo plazo, la construcción del basamento social para la competitividad supone la existencia de voluntad política y gran capacidad de logro de consensos con amplios sectores de la población.
- 7. Se debería redefinir el marco institucional estatal relacionado con el sector micro y pequeño empresarial dotándolo de capacidades suficientes para la aplicación de políticas y estrategias de fortalecimiento del sector micro y pequeño empresarial.
- 8. Facilitar las relaciones Estado Empresas, permitiendo que se superen las barreras que generan la informalidad, para lo cual debería implementarse un sistema normativo que faciliten estas relaciones y la formalización de las micro y pequeñas empresas.
- 9. Inducir la expansión y consolidación de Servicios Financieros, como el leasing y otros, así como su adecuación a las necesidades de las MyPe's y a las condiciones necesarias para el incremento de la competitividad empresarial..
- 10. A nivel gubernamental, se deberían tomar iniciativas para incentivar el uso y generalización del leasing, sea mediante subsidios fiscales o a través de la exención de ciertas obligaciones legales.

BIBLIOGRAFÍA

AMAT, Oriol: Contrato de leasing financiero. Madrid, España, 1992, Pág. 9.

BISA AGENTE DE BOLSA, "El leasing en entidades microfinancieras", Ed. Funda-Pro, 2001,

BISA LEASING: *Emisión de valores de oferta pública. Denominación: Bonos BISA leasing II.* La Paz, Abril de 2004.

BUONOCORE, Vicenzo. El leasing. Aspectos Privatísticos y Tributarios. Ed. Abeledo Perrot. Buenos Aires, 1990.

CABANELLAS, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Ed.Heliasta S.R.L. Buenos Aires, 1989.

CASANOVAS, Roberto. ESCOBAR DE PABÓN, Silvia. Op. Cit. Pág. 11.

CASTRO, A., LESSA, C.: *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*, Edit. Siglo XXI, México, 1973, Pág. 15.

COMITÉ DE COORDINACIÓN EN EL ÁREA DE MICROFINANZAS Y MICROEMPRESAS Marco Integral de Políticas para el Desarrollo Productivo y Competitivo de las MyPe's. La Paz, Bolivia. 2000. Pág. 12.

COMITÉ DE COORDINACIÓN EN EL ÁREA DE MICROFINANZAS Y MICROEMPRESAS *Marco Integral de Políticas para el Desarrollo Productivo y Competitivo de las MyPe*'s. La Paz, Bolivia. 2000.

DORIA MEDINA, Samuel & BAUDOIN, Luis, "La industria: problemas y perspectivas", Ed. HISBOL, La Paz-Bolivia 1990

ESCOBAR de PABON, Silvia, "Crisis, Política Económica y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar" Ed. Ofavim. La Paz – Bolivia.

ESCOBAR Gil, Rodrigo. El Contrato de leasing Financiero. Ed. Temis. Bogotá, 1984.

GUILLÉN, Ana María: Propiedades de clase: Obligaciones, Mora y Pago. En www.cema.edu.ar

ILPES. Guía para la presentación de proyectos. Edit. Siglo veintiuno. México. 1987.

INTERNACIONAL FINANCE CORPORATION, "Leasing in Emerging Markets. Lessons of Experience Series. The World Bank.

INTERNET, www.redleasing.com

IRIARTE, Gregorio: *Análisis crítico de la realidad*. Edit. Cepromi. Cochabamba, Bolivia. 14ª edición. Cochabamba, Bolivia. 2003.

J.M. Rosemberg. *Diccionario de Administración y Finanzas*. Edit. Océano Centrum, Barcelona España. Pág. 131.

J.M. Rosemberg. *Diccionario de Administración y Finanzas*. Edit. Océano Centrum, Barcelona España.

LARRAZABAL, Hernando. *Enfoque de un Modelo Integral de Apoyo a la Microempresa*, CEDLA 1997.

Lavalle Cobo, Jorge. Leasing Inmobiliario. Ed. Astrea. Buenos Aires. 1982.

Ley 1488, Ley de Bancos y Entidades Financieras, de 16 de abril de 1993, Art. 1.

Marco integral de Políticas para el Desarrollo Productivo y Competitivo de las MyPe`s.

MÜNCH, Lourdes et al. *Métodos y técnicas de investigación*, Ed. Trillas, México, 1997. Pág. 63.

NAYLOR, Thomas. "Economía de la Empresa" Ed. Amorrortu. Buenos Aires 1974

Norma 291/99 "Reglamento sobre Evaluación y Calificación de la Cartera de Créditos", Art. 44, Inciso 8, de fecha 15 de abril de 1999

OSSORIO, Manuel. *Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales*. Edit. Heliasta. Buenos Aires, Argentina. 2002. Pág. 333.

ROSALES, Linares Ramón "Estrategias gerenciales para las MYPES" Edit IESA Caracas Venezuela, 1.996 Pág.131

SAMPIERI, Roberto, "Metodología de la Investigación". Ed. Mc Graw Hill.

SANDOVAL LOPEZ, Ricardo, Operaciones de Leasing.

Segurado Llorente, Juan Luis. El Leasing. Ed.De Vecchi. Barcelona, 1992.

Semanario especializado "Nueva empresa". La Paz, Bolivia, 19 al 25 de julio de 2004. Nota: Un nuevo código.

TECLA, Alfredo y GARZA, Alberto: *Teoría, métodos y técnicas en la investigación social*. Edit. Cultura Popular S.A. México D.F. Pág. 43.

Vidal Blanco, Carlos. El Leasing, Tesis de Grado, Madrid Universidad Complutense de Madrid, (Citado por Salcedo Flores, Alvaro: El Leasing y los contratos nominados. Librería Jurídica Wilches. Bogotá, 1989.)

VILLAVICENCIO, Ricardo & BLACUTT, Alejandro, "El tratamiento del concepto de pequeña empresa industrial en los Países en desarrollo", Universidad Católica Boliviana, matutino "La Razón", jueves 22 de diciembre de 1994.

WESTON, J.F. "Teoría de la Financiación de la Empresa" Ed. ARIEL Barcelona 1974.

ZORRILLA, Santiago. "Guía para Elaborar la Tesis" Ed. UNAM. México 1995

Internet

http://www.google.com.bo/leasing historia> [12 de abril de 2006]

http://www.sib.gob.gt/Glosario/Terminos%20Equivalentes.htm

ARIAS, Mario Alberto jefe de la agencia central del FSV, citado en http://archive.laprensa.com.sv/20040131/nacion/nacion7.asp, periódico La Prensa, El Salvador [3 de abril de 2005]

BRICEÑO, Atilio: *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*, en: http://www.monografias.com> [2 de diciembre de 2006].

MEJÍA, C.: El mercado financiero, Pág. 3. Documento PDF disponible en Internet: http://www.google.com.bo_Mercado_financiero [4 de mayo de 2006]

ANEXOS

SIMPROCESS Standard Report

Extracted from output file: D:\SIMPROCESSStudent\SPUSER\mario1\Stat1.mon Simulation Concluded at : Mon March4:51:54 2007

Entity: Total Count - Observation Based: Average of All 5 Replications

Entity Names Pedidos	Total General Average 38.60	Std. Dev.	Minimum 400 38		am 37.000
	Remaining	In System			
Entity Names	Average	Std. Dev.	Minimum	n Maximi	ım
Pedidos	4.20	0 0.	490	2.000	3.000
Producto Alta Calidad	2.10	0 0.	400	0.000	1.000
Producto Estandar	2.10	0	400	0.000	1.000
	Total Proce	ssed			
Entity Names	Average	Std. Dev.	Minimum	n Maximi	ım
Pedidos	34.40	0.0	490 34	4.000	35.000
Producto Alta Calidad	20.81	2 2	332 1	7.000	24.000
Producto Estandar	13.41	7 2.	800 10	0.000	18.000

Entity: Count By State - Time Weighted: Average of All 5 Replications

	Total In Sys	tem		
Entity Names	Average	Std. Dev.	Minimum	Maximum
Pedidos	0.17	0.05	7 1.849	2.011
Producto Alta Calidad	0.025	0.03	2 0.235	0.333
Producto Estandar	0.018	0.03	7 0.140	0.247

	Duration At A	ctivity		
Entity Names	Average	Std. Dev.	Minimum	Maximum
Pedidos	0.17	0.057	1.849	2.011
Producto Alta Calidad	0.025	0.032	0.235	0.333
Producto Estandar	0.018	0.037	0.140	0.247

Entity: Cycle Time (in Hours) By State - Observation Based: Average of All 5 Replications

Total In Process

Entity Names	Average	Std. Dev.	Minimun	n Maximun	1			
Pedidos	7.7	75	0.209	7.471	8.118			
Producto Alta Calidad	1.9	97	0.005	1.990	2.003			
Producto Estandar	2.004		0.016	1.977	2.023			
	Duration At Activity							
Entity Names	Average	Std. Dev.	Minimun	n Maximun	ı			
Pedidos	7.7	75	0.209	7.471	8.118			
Producto Alta Calidad	1.9	97	0.005	1.990	2.003			
Producto Estandar	2.0	04	0.016	1.977	2.023			